Wyższa Szkoła Handlu Morskiego
Biblioteka
Sopot
Czerwonej Armii 101
Sz.5

OGÓLNOPOLSKI

TYGODNIK GOSPODARCZY

INFORMATOR PRZEDSIĘBIORCY PRYWATNEGO

SPIS RZECZY

I. **Zagadnienia ogólne** 2
Inwestycje — (W) * Kilka notatek o gospodarce Czechosłowacji — M. Sz.

III. **Przemysł i zrzeszenia przemysłowe** 3
450 placówek przemysłowych sektora prywatnego pracuje na Pomorzu Zachodnim — (CP) * Aktualne przetargi i dostawy 1) * Stan zaopatrzenia surowcowego Prywatnego Przemysłu Fermentacyjnego — (ew) * Probiernia win owocowych — E. W. * Działalność Zw. Zrz. P. P. Min. i Mat. Bud. w I półr. 1949 r.

IV. **Handel — Centrale Handlowe** 5
Sprzedaż i sprzedawca 2) * Konferencja przedstawicieli Sam. Gospod. z Polską Izbą Handlu Zagr. * Zagadnienie dystrybucji przetworów rybnych — J. K. * Opony i dętki krajowe w wolnej sprzedaży.

V. **Ceny i marże** 7
Wytyczne dotyczące cen i obrotu artykułami nabiałowymi, drobiem i ziemniakami w obrocie handlowym sektora prywatnego. * Wytyczne dla komisji cennikowych w sprawie cen jaj i drobiu. * Ceny arbuzów z importu rumuńskiego. * Roboty specjalne * Karpina. * Opakowania na kawę zbożową. * Swiece. * Cennik materiałów ogniotrwałych. * Zatwierdzenie ceny na używane chłodnie elektryczne.

VI. **Ustawodawstwo gospodarczo-skarbowe** . . . 8
Opodatkowanie najmu i dzierżawy — Gr. * Zwrot nadpłat podatkowych. * **Prawnik radzi:** F. G. M.; Podatek od wzbogacenia wojennego. * Przechowywanie ksiąg. * Odsetki za zwłokę. * Lokal przemysłowy.

VII. **Zagadnienia socjalne** 10
Rozwiązanie umowy o pracę — (Gr.) * Ogłoszenie ustawy o urlopach pracowników.

IX. **Szkolnictwo zawodowe** 10
2-letnie studium księgowości planowania i administracji — E. Duch.

X. **Różne** 11
Z życia izb, związków i zrzeszeń. * Wśród wydawnictw. * Pracownicy Sam. Gospodarczego spełnili swój obowiązek wobec Stolicy.

XI. **Kartoteka gospodarcza**
Umowa o pracę robotników (1 — 8).

ROK I. Nr 28 WARSZAWA 2. X. 1949 Cena 50 zł

ZAGADNIENIA OGÓLNE

Inwestycje w 1949 r.

Wykonanie inwestycji przewidzianych w planie na 1949 r., winno być zakończone do 31 grudnia br., okres inwestycyjny nie będzie więc, jak to miało miejsce w latach ubiegłych, prolongowany po za koniec roku kalendarzowego. Dotacje i kredyty przeznaczone na sfinansowanie inwestycji mogą być wypłacane przez banki, jak wiadomo, tylko za przedłożeniem wymaganych dokumentów, m. i. dokumentacji prawnej i technicznej. Wielu inwestorów jednak nie przygotowało dostatecznie tej dokumentacji, brak im aktów prawnych, nie załatwili formalności związanych z prawem zabudowy placów, nie zawarli umów na wykonanie robót lub dostaw, nie posiadają zatwierdzonych planów budowy, nie zapewnili sobie dostawy materiałów budowlanych, maszyn lub urządzeń technicznych. W rezultacie stało się wątpliwem, czy ci inwestorzy będą w możności wykonać inwestycje, które zaplanowano na ten rok, w ciągu tych kilku miesięcy, które dzielą nas od końca roku inwestycyjnego.

Aby zapobiec niepożądanym przestojom i zapewnić terminową realizację planu, Przewodniczący Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego zarządził już w lipcu br. przyśpieszenie prac nad dokumentacją oraz rewizję stanu robót inwestycyjnych przez banki finansujące pod egidą Banku Gospodarstwa Krajowego. Dzięki tej rewizji przeprowadzanej przy udziale inwestorów i ich organów nadzoru zostaną wyeliminowane z planu te inwestycje, które z braku dostatecznego przygotowania nie dadzą się zrealizować, za to wszelkie środki finansowe i materiałowe niewykorzystane, zużyte będą na zapewnienie wykonania inwestycji należycie przygotowanych lub dodatkowych, których potrzeba się w międzyczasie wyłoniła.

Przeprowadzona akcja rewizji planu inwestycyjnego wykazała w szeregu wypadków, że inwestorzy nie przywiązywali należytej wagi do ważności dokumentacji technicznej i planowania materiałowego. To też konferencja odbyta w bankach z inwestorami i ich organami nadzoru przyczyniły się do uzyskania jasnego poglądu na możliwości wykonania technicznego nie tylko planu roku bieżącego, lecz były ponadto ważnym elementem przygotowania projektów inwestycyjnych na rok przyszły.

Należy tu przypomnieć zarządzenie Przewodniczącego PKPG, które ustala, że wszelka działalność inwestycyjna wykonywana fizycznie po dniu 1.I.1950 r. stanowić będzie działalność inwestycyjną roku 1950-go. Rozliczenia nakładów dotyczących działalności fizycznej w ramach planu 1949 r. będą dokonywane w roku 1950 jedynie w bardzo ograniczonych terminach, a mianowicie: dla faktur podlegających pokrywaniu bezpośrednio ze środków inwestycyjnych — do 31 stycznia 1950 r., natomiast dla rozliczeń reprezentacyjnych z tytułu inwestycji dokonywanych systemem gospodarczym — do dnia 28 lutego 1950 r. Zniesienie okresu ulgowego, który w poprzednich latach zezwalał na dokonywanie robót inwestycyjnych jeszcze na kilka miesięcy poza okres kalendarzowy, ułatwi ścisłe rozgraniczenie dyspozycji i wykorzystania finansowych i materiałowych środków, przy czym inwestorzy nie będą już hamowani wykańczaniem zaległych prac poprzedniego roku, lecz będą mogli wystartować pełną energią do realizacji planu robót roku 1950-go. Jedynie rozliczenia finansowe, odnoszące się do prac z planu 1949, będą mogły nastąpić, jak wyżej powiedziano, do końca stycznia wzgl. lutego 50 r.

Na wydziały planowania inwestorów spadają w obecnym okresie roku obowiązki związane nie tylko z wykonawstwem planu 1949 r., lecz również z planowaniem na rok 1950, a ponadto z opracowaniem rocznego sprawozdania za rok 1948. Jeśli chodzi o przygotowanie planu inwestycyjnego na rok następny, to urzędy, instytucje i przedsiębiorstwa państwowe, związki i przedsiębiorstwa samorządowe, organizacje polityczne, społeczne i zawodowe, jak również centrale spółdzielcze i spółdzielnie (włącznie rolniczych spółdzielni produkcyjnych) powinny zapoznać się z obszerną „Instrukcją dla sporządzania Planu Inwestycyjnego na rok 1950", która w formie broszury została wydana przez Państwową Komisję Planowania Gospodarczego.

Odnośnie osób fizycznych i prawnych prawa prywatnego Instrukcja ta postanawia, że ich działalność inwestycyjna prowadzona będzie w zasadzie po za ramami Planu Inwestycyjnego, lecz udzielenie pomocy finansowej lub materialnej Państwa zależy od wykonania inwestycji, zgodnie z warunkami Państwa, normującymi kierunek inwestycji oraz rozmiary pomocy. W szczególności obejmuje się ramami Planu Inwestycyjnego, inwestycje dokonywane w ramach gospodarki drobnotowarowej oraz inwestycje w zakresie indywidualnego budownictwa mieszkaniowego świata pracy, o ile są one realizowane przy pomocy Państwa.

Co się tyczy inwestycji objętych planem 1948-go roku i wykonywanych w okresie od 1.I.48 do końca okresu ulgowego w 1949 r., to wszyscy inwestorzy (urzędy, przedsiębiorstwa, samorząd, spółdzielnie oraz spółki i osoby prywatne), którzy w ramach tego planu wykonywali inwestycje, zobowiązani są do złożenia sprawozdania rocznego. Ukazało się odpowiednie zarządzenie Przewodniczącego PKPG, które zawiera zasady sporządzania tych sprawozdań. Inwestorzy otrzymują poprzez Ministerstwa i organa nadzoru formularze i dokładne instrukcje do ich wypełniania. Obowiązek składania tych sprawozdań z wykonania planu inwestycyjnego 1948 r. ciąży również na spółdzielniach, Izbach Przemysłowo-Handlowych i Rzemieślniczych, Zrzeszeniach branżowych oraz prywatnych spółkach i osobach, które objęte były tym planem. Pewne ułatwienie przy sporządzaniu finansowego sprawozdania, którego liczby powinny być uzgodnione z bankami, wprowadza zarządzenie, wskutek którego każdy inwestor bezpośredni otrzyma od banku finansującego zaświadczenie zawierające wysokość przyznanego i wykorzystanego kredytu. W razie stwierdzania różnic w liczbach inwestor ma obowiązek uzgodnienia swych danych z bankiem.

Sprawozdania inwestorów, które poprzez organa nadzoru koncentrować się będą w Ministerstwach dla PKPG, stanowią nie tylko materiał dokumentarny, kontrolny i statystyczny, lecz służą również czynnikom centralnym do przeprowadzania różnych analiz związanych z dalszym planowaniem. (w)

Kilka notatek o gospodarce Czechosłowacji

Czechosłowacki biuletyn ekonomiczny wydawany przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego w Czechosłowacji podaje interesujący przegląd sytuacyjny w zakresie handlu zagranicznego. Ostatnio zostały opublikowane wyniki czechosłowackiego handlu zagranicznego za lipiec b. r. Aczkolwiek obroty towarowe w lipcu wykazują w porównaniu z czerwcem chwilowy spadek, to jednak eksport ma wzrost w zestawieniu z lipcem ubiegłego roku. W lipcu Czechosłowacja importowała różnych towarów na sumę 3.579 milionów koron przy eksporcie 3.144 milionów koron. Lipcowa nadwyżka importu w stosunku do eksportu powiększyła saldo bierne czechosłowackiego handlu zagranicznego w ciągu siedmiu miesięcy roku bieżącego do wysokości 661 milionów koron. Porównując wyniki handlu zagranicznego w Czechosłowacji z rokiem ubiegłym kiedy to bilans handlowy wykazywał saldo ujemne stanowiące 4.397 milionów koron, należy stwierdzić, że obecna sytuacja czechosłowackiego handlu zagranicznego poprawiła się o 3,75 miliarda koron. Trzeba również podkreślić, że ta znaczna poprawa bilansu handlowego nastąpiła wskutek zwiększenia eksportu, a nie z powodu zmniejszenia importu.

Państwowe Biuro Statystyczne w Czechosłowacji opublikowało wyniki realizacji planu pięcioletniego za lipiec i za pierwsze siedem miesięcy b. r. Dane te stwierdzają, że cały przemysł czechosłowacki (z wyłączeniem spożywczego) zrealizował plan w lipcu w 107,5%, zaś w stosunku do pierwszych siedmiu miesięcy b. r. plan produkcyjny został wypełniony w 102,2%.

Biorąc pod uwagę 13 gałęzi przemysłu czechosłowackiego plan produkcyjny w lipcu nie został zrealizowany jedynie w odniesieniu do energetyki, przemysłu szklanego oraz przemysłu budowlanego. Plan produkcyjny został najlepiej wykonany przez przemysł filmowy (178%). Na drugim miejscu znalazły się przemysły: skórzany i gumowy (128%), na trzecim drzewny (123%). Przemysł metalowy zrealizował plan w 112,5%, przemysł włó-

kienniczy w 110%, papierniczy w 108%, metalurgiczny w 104% i chemiczny w 100,3%.

Czechosłowacja łącznie ze Związkiem Radzieckim, Polską, Rumunią, Węgrami, Bułgarią i Albanią wzięła udział w posiedzeniu odbytym w Sofii 25 — 27 sierpnia b. r. na temat wspólnej pomocy gospodarczej. Przedłużono umowę handlową pomiędzy Czechosłowacją i Belgią. Umowa handlowa z Indiami zawarta 29 marca b. r. poddana została rewizji. Rewizja ta wykazała rozwój handlowych stosunków pomiędzy Czechosłowacją i Indiami.

16 sierpnia b. r. w Ministerstwie Handlu Zagranicznego rozpoczęto rozmowy z delegacją szwajcarską na temat nowej umowy handlowej. Poza tym w tymże ministerstwie podjęto wstępne prace, mające na celu zawarcie umowy handlowej z Finlandią. W niedługim czasie odbędą się w Kopenhadze rokowania, dotyczące nowej umowy handlowej pomiędzy Czechosłowacją a Danią. Pomiędzy 22 a 27 sierpnia miał miejsce w Pradze Zjazd handlowych przedstawicieli pilzeńskiego browaru „Prazdrój" oraz ważniejszych nabywców z Francji, Italii, Belgii, Austrii, Holandii i Szwajcarii. Głównym celem tego zjazdu było omówienie zagadnień dotyczących stosunków handlowych, zorientowanie w zakresie nowej, czechosłowackiej organizacji handlu zagranicznego i ustalenie jego związku z produkcją. Przedstawiciele wspomnianych państw naocznie przekonali się o wysiłku Czechosłowacji odnośnie odbudowy i rozwoju kraju.

Obecne Targi Praskie są przeglądem gospodarczych osiągnięć Czechosłowacji. Targi są odbiciem zaszłych, istotnych zmian w działalności przemysłu czechosłowackiego podkreślając jednocześnie wyniki świata pracy w realizacji planu pięcioletniego.

Największy udział w Targach Praskich bierze Związek Radziecki. Tegoroczna ekspozycja radziecka jest znacznie większa niż była w roku ubiegłym, przyczem zawiera ona dużo wytworów, których jeszcze Praga nie widziała. Prócz Związku Radzieckiego w Targach Praskich biorą udział: Polska, Bułgaria, Węgry, Albania, Italia, Finlandia. Pozatem Targi zawierają eksponaty Belgii, Francji, Szwajcarii, Danii, Holandii, Austrii i Anglii.

Na szczególną uwagę zasługują eksponaty Związku Radzieckiego. Stoisko radzieckie zajmuje przestrzeń 2.000 metrów kwadratowych. Prócz tego część eksponatów radzieckich znajduje się na otwartej przestrzeni, mającej również 2.000 metrów kwadratowych.

Główne stoisko radzieckie na Targach zawiera eksponaty 16 republik sowieckich, co stanowi piękną ilustrację osiągnięć i szybkiego rozwoju gospodarczego wszystkich krajów Związku Radzieckiego. Na stoisku radzieckim znajdą się: eksponaty ciężkiego przemysłu, przedstawionego w dużym wachlarzu produkcji. Prócz tego demonstrowane są maszyny dla różnych gałęzi przemysłu oraz doskonałe i tanie samochody i motocykle. Niektóre wyroby radzieckiego przemysłu oraz artykuły spożywcze mogą być nabywane w dowolnych ilościach przez zwiedzających Targi Praskie. Ponad to niektóre artykuły spożywcze Polski, Bułgarii i Węgier są również sprzedawane na Targach.

M. SZ.

PRZEMYSŁ I ZRZESZENIA PRZEMYSŁOWE

450 placówek przemysłowych sektora prywatnego pracuje na Pomorzu Zachodnim

Według statystyki opracowanej przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Szczecinie na terenie Pomorza Zachodniego w końcu ubiegłego roku, czynnych było 448 placówek przemysłowych, należących do sektora prywatnego. Największą cyfrą przedsiębiorstw reprezentowana jest grupa przetwórczo-rolna i spożywcza; w dziale tym pracuje blisko 370 placówek, w tym około 290 młynów i kaszarni.

Dane statystyczne, dotyczące ilości młynów i kaszarni ustalone zostały na podstawie metody szacunkowej, a to z tej przyczyny, że oparcie się wyłącznie na deklaracjach składanych do urzędów skarbowych dawało jedynie częściowy obraz sytuacji. Do kwietnia rb. otrzymano jedynie około 190 deklaracji przedsiębiorstw młyńskich, które wykupiły na rok bieżący karty rejestracyjne w urzędach skarbowych. Tymczasem statystyka własna Izby wykazuje, że urzędy skarbowe nie nadesłały pewnej części deklaracji młynów zarejestrowanych w Izbie. Placówek takich jest około 25 i o nie należy powiększyć cyfrę poprzednią. Wreszcie cyfra ta musi być powiększona o dalsze 77 obiektów młyńskich, które zdaniem Izby posiadają niewątpliwie charakter przemysłowy, a które zamierza przejąć Izba Rzemieślnicza w Szczecinie. Łącznie więc należy przyjąć cyfrę około 290 placówek. Zatrudniają one 520 osób. O ile chodzi o obroty w roku ubiegłym, to tutaj również posłużono się metodą szacunkową i biorąc pod uwagę obroty placówek zgłoszonych wyprowadzono średnią, uzyskując w ten sposób ogólną sumę obrotów w wysokości 174 milionów zł.

Młyny i kaszarnie są więc przedsiębiorstwami licznymi, lecz stosunkowo bardzo małymi, na co wskazuje wysokość ich obrotów. Natomiast w tej samej grupie placówek przetwórczo - rolnych i spożywczych czynnych jest blisko 40 wytwórni wód gazowych i innych napojów, zatrudniających przeszło 200 ludzi; obroty tych placówek wyniosły 195 milionów złotych. 6 wytwórni win i miodosytni dawało zajęcie 110 osobom, a obroty ich wynosiły blisko 190 milionów złotych.

Wreszcie w tym samym dziale życia gospodarczego pracowało 18 placówek przemysłu olejarskiego, 7 przemysłu rybnego, 5 przetworów owocowych, jarzynowych i grzybów oraz kilka innych. Ogólnie stwierdzić trzeba, że obroty przedsiębiorstw przetwórczo-rolnych i spożywczych wynosiły 33% wszystkich obrotów całego przemysłu prywatnego województwa szczecińskiego (w cyfrze bezwzględnej 653 miliony zł).

Drugą ważną grupą przemysłu prywatnego jest branża budowlana. Ilość placówek wynosi tutaj jedynie 35, ale ich ogólny obrót wykazuje cyfrę 610 milionów złotych. 21 przedsiębiorstw zajmuje się budownictwem budynkowym, 3 budownictwem lądowym i 11 wykonuje pomocnicze czynności. Wszystkie te placówki łącznie zatrudniały blisko tysiąc ludzi.

Na trzecim miejscu co do wysokości obrotów jest branża chemiczna. 17 placówek zatrudniających blisko 140 ludzi wykazało

Aktualne przetargi i dostawy

Departamet Sanitarno-Epidemiologiczny Ministerstwa Zdrowia w Warszawie, ul. Miodowa 15 interesuje się **produkcją komór dezynfekcyjnych** systemu „Rozanowa" oraz według posiadanych planów.

×

Zjednoczenie Energetyczne Okręgu Warszawskiego Warszawa, Wybrzeże Kościuszkowskie 41. Oferuje **bezpłatne wydanie leszu płukanego** w okresie jesienno-zimowym. („Życie Warszawy" dnia 22.IX.1949 r. Nr 161.).

×

Państwowe Zjednoczone Zakłady Przemysłu Lniarskiego Nr 2 „Lenko" w Bielsku, ul. Kazimierza Wielkiego 40 ogłosiły nieograniczony przetarg na **dostawę 25.000 sztuk krążków jaworowych** grubości od 30 — 250 m o średnicy od 125 do 400 mm z materiału suchego.

Składanie ofert do 15.X. (Monitor Polski z 10.IX.1949 r. Nr B-68.)

×

Państwowe Przedsiębiorstwo Robót Komunikacyjnych Nr 1 Oddział 3 w Warszawie ul. Chałubińskiego Nr 6a ogłosiło przetarg nieograniczony na wykonanie **robót stolarskich na budowę gmachu „Orbis"** przy Alejach Jerozolimskich róg Brackiej. Oferty należy składać w terminie do dnia 3.X.1949 r. godz. 10.00. („Życie Warszawy" z dnia 21.IX.1949 r. Nr 260.).

obroty 181 milionów złotych. Najwięcej jest tu placówek zajmujących się produkcją tłuszczów technicznych — 7, farb, lakierów, pokostów i atramentu — 5. Przedsiębiorstwa przetwarzające tłuszcze techniczne wykazały 108 mil. zł obrotów.

Ważne grupy to również przedsiębiorstwa drzewne i metalowe. Branża drzewna obejmuje 13 zakładów zatrudniających 250 ludzi. Obroty ich wynosiły 142 miliony złotych.

Przedsiębiorstw metalowych było 7, zatrudniały one 226 osób, a obroty ich wynosiły 132 miliony zł.

Z innych branż w papierniczej pracowały 3 zakłady, w elektrotechnicznej 2, w mineralnej 2 i 1 odzieżowa.

Łącznie więc na terenie województwa szczecińskiego pracowało na początku bieżącego roku prawie 450 placówek przemysłowych sektora prywatnego, dając zatrudnienie 2.700 ludziom. Łączne obroty wszystkich tych przedsiębiorstw wynosiły 1.816,1 milionów złotych.

Czytelnika z terenu Polski centralnej interesują niewątpliwie warunki rozwoju i rozbudowy przemysłu na Pomorzu Zachodnim. Otóż stwierdzić trzeba, że bezpośrednio po wojnie większe placówki przemysłowe były bardzo silnie zniszczone. Władze polskie wkraczające na te tereny nie objęły tutaj ani jednego większego przedsiębiorstwa, nadającego się do natychmiastowego uruchomienia. Dotyczyło to wszystkich działów życia gospodarczego.

Pierwsze prace organizacyjne rozpoczęte zostały naturalnie na terenie miasta Szczecina, które jak wiadomo — było przed wojną wielkim ośrodkiem przemysłowym. Rozpoczęto od przemysłu spożywczego uruchamiając browar, fabrykę drożdży i szereg innych placówek spółdzielczych i państwowych. Obok nich organizowały się mniejsze placówki prywatne.

Do odbudowy wielkiego przemysłu przystąpiono w r. 1946 po opracowaniu zasadniczego planu dla całego rejonu szczecińskiego. Zapadła decyzja, że Szczecin ma być ośrodkiem przemysłu związanego z portem. Olbrzymie znaczenie miał zorganizowany przez wicepremiera Minca III Zjazd Przemysłowy. Zagadnienie ożywienia okręgu szczecińskiego oraz miejscowego życia przemysłowego i portu zostało wówczas wysunięte na pierwszy plan.

Obecnie Szczecin posiada wielkie przedsiębiorstwa skupione przede wszystkim nad Odrą i to w północnej części miasta. Ośrodkiem głównym tego przemysłu jest huta „Szczecin". Obok powstała cementownia (produkująca cement hutniczy, głównie dla celów wznoszenia budowli morskich) i inn. W stadium organizacji są inne placówki.

Drugim ważnym działem, przemysłowym, którego odbudowę się przeprowadza są stocznie i liczne warsztaty portowe. Jest zrozumiałym, że przy stoczniach znajduje się miejsce na liczne mniejsze placówki przemysłowe różnego rodzaju.

Wreszcie w roku ubiegłym w maju uruchomiono na przedmieściu Szczecina w Żydowcach fabrykę sztucznego jedwabiu. Produkuje ona obecnie sztuczną wełnę i bawełnę i nadal znajduje się w rozbudowie.

Szczecin jest też ważnym ośrodkiem polskiego przemysłu konfekcyjnego.

Ogólnie można powiedzieć, że miasto Szczecin to nie tylko port, ale także ważny ośrodek produkcji przemysłowej i że po czterech latach od chwili objęcia miasta czynne są tu już liczne wielkie przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze oraz cały szereg prywatnych, uzupełniających przesiębiorstw. (CP)

Działalność Zw. Zrzeszeń Pryw. Przemysłu Mineral. i Mater. Budowl. w I półroczu 1949 r.

Lp.	Zrzeszenie	ilość zakł.	ilość prac.	Wartość produkcji w tys. zł	Zbyt w tys. zł
1.	Częstochowa	90	939	172.561	167.013
2.	Gdynia	37	425	43.636	51.700
3.	Katowice	88	1216	141.942	82.682
4.	Kraków	57	1581	221.845	199.300
5.	Lublin	51	662	107.405	124.242
6.	Łódź	41	789	89.523	83.801
7.	Poznań	62	1469	65.992	63 306
8.	Rzeszów	34	624	22.287	20.224
9.	Warszawa	68	1230	294.566	315.714
	Razem	528	8935	1.159.757	1.107 982

Uwaga: Dane za II półrocze 1948 roku oraz bliższe szczegóły organizacyjne i produkcyjne znajdą Czytelnicy w nr 15 OTG poświęconym temu przemysłowi.

Stan zaopatrzenia surowcowego Prywatnego Przemysłu Fermentacyjnego

Branża winiarska: Wytwórnie posiadają podstawowe surowce do produkcji win w dostatecznej ilości. Na produkcję wpływa od pewnego czasu brak butelek, korków i folii aluminiowej. Odczuwa się trudności w zaopatrywaniu w artykuły filtracyjne.

Branża octownicza: Zaopatrywanie się w spirytus i ocet nie napotyka przeszkód i jest wystarczające. Zakup gorczycy ze zbiorów tegorocznych rozpocznie się we wrześniu. Wytwórnie zaopatrzą się na rok przyszły w firmach zbożowych i spółdzielniach Samopomocy Chłopskiej. Ilość surowców i materiałów pomocniczych niezbędnych dla utrzymania produkcji musztardy i octu na normalnym poziomie jest wystarczająca.

Branża piwowarska: Brak dostaw jęczmienia powoduje ograniczenie produkcji piwa do 50% w stosunku do planowanej ilości.

Branża wód gazowych: Bezwodnik kwasu węglowego dostarczany jest w ilościach zapotrzebowanych. Za wyjątkiem kwasu cytrynowego, barwików i esencji aromatycznych, nie ma trudności w zaopatrywaniu się w materiały pomocnicze w wolnym handlu.

×

Na rok 1950 zapotrzebowanie surowców i materiałów pomocniczych jest następujące:

jęczmień	3000	ton
owoce i jagody	10000	„
gorczyca	600	„
cukier	70000	„
chmiel	27	„
ocet spirytusowych 6%	1000000	l
parafina	4	ton
barwniki spożywcze	150	„
tkaniny filtracyjne	24	„
spirytus (surówka)	570.550	l
korki gotowe	60	ton
esencje aromatyczne	20	„
kwas cytrynowy	150	„
słoiki, szklanki itp.	8	mil. szt.
butelki piwowe	2	mil. szt.
butelki winowe	8	mil. szt.
butelki zwykłe	3	mil. szt.
węże gumowe kwasoodporne	500	m.

(cw)

Probiernia win owocowych

Zrzeszenie Prywatnego Przemysłu Fermentacyjnego w Poznaniu zwróciło się do Poznańskiego Urzędu Wojewódzkiego z prośbą o udzielenie zezwolenia na prowadzenie probierni win i płynnego owocu w lokalu dotychczasowego baru i restauracji „Podbipięta" w Poznaniu, którą dotychczasowi właściciele likwidują.

Akcję tę Zrzeszenie podjęło głównie na życzenie Min. Handlu Wewnętrznego i Związku Zrzeszeń Pryw. Przemysłu Ferm. w Warszawie, prowadzących walkę z alkoholizmem przez propagandę picia win i bezalkoholowego płynnego owocu. Myśl tę popiera również Okręgowa Rada Zw. Zawodowych, która zwróciła się do Zrzeszenia Gastronomistów z propozycją uruchomienia takiej właśnie probierni.

Zasadniczą za tym pobudką skłaniającą do zorganizowania probierni jest włączenie prywatnego przemysłu fermentacyjnego do czynnej **akcji antyalkoholowej**. W założonym lokalu nie będzie konsumpcji wódek i likierów, nie będzie więc probiernia miała charakteru restauracji, ani też baru. Podawane będą wyłącznie wina, bezalkoholowy płynny owoc, soki owocowe, sałatki, kremy, kruszony, owoce itp. Nadto sprzedawane będą jako konieczne uzupełnienie konsumpcyjne — wyroby cukiernicze oraz kawa.

Lokal o takich założeniach dobrze prowadzony stanowić będzie niewątpliwie niepowszednią i nieznaną dotychczas w Polsce atrakcję. Siłą tej atrakcyjności probiernia przyciągnie i wychowa duże rzesze konsumentów wina i produktów przetwórstwa owocowego, przyczyniając się tym samym decydująco do rozładowania nagminnie panującego zwyczaju picia wódki.

Zagadnienie alkoholizmu jest stale omawiane, dyskutowane naświetlane, przy czym stwierdza się, niestety słusznie, że pijaństwo stało się plagą narodową, która pociąga za sobą stały upadek społeczeństwa, redukuje jego siły żywotne oraz niszczy ludzką energię twórczą, tak konieczną naszemu państwu po ogromnym wyniszczeniu biologicznym i materialnym poniesionym przez nas w ostatniej wojnie. W walkę z tą plagą wkłada się dużo wysiłku, doceniając w całej pełni ważność tego zagadnienia i jego skutków. E. W.

HANDEL-CENTRALE HANDLOWE

Sprzedaż i sprzedawca 2)

Kierownictwu sprzedaży nie zależy na tym, aby kupującemu sprzedać najdroższy ze znajdujących się na składzie towarów, sprzedaż którego da narazie większy obrót, zniechęci jednak na przyszłość klienta, którego namówiono na kupno towaru, albo mu narazie niepotrzebnego, albo też zbyt dla niego drogiego. Taki źle załatwiony klient jest już dla danego punktu sprzedaży prawie stracony. Zasada racjonalnej sprzedaży polega na zaofiarowaniu kupującemu takiego towaru, jaki jest mu w danej chwili potrzebny, po możliwie dostępnej cenie. Odpowiednia porada, kilka słów zachęty, powołanie się na opinię innych klientów, zadowolą klienta, wzbudzą jego zaufanie i przyczynią się do pozyskania stałego odbiorcy.

Sprzedawca powinien klientowi dawać takie rady, jakby kupował dla samego siebie; nawet więcej powinien w to włożyć starań, zważywszy, że wielką jest skala upodobań i gustów innych ludzi.

Zdrowie jest dla sprzedawcy bardzo cennym darem, gdyż stanowi o potrzebnym zasobie energii, specjalnie koniecznej w tym zawodzie, poza tym zaś dla tego, że sprzedawca, pracując z reguły w miejscach narażonych na zmienność wpływów atmosferycznych, musi być na nie bardzo odporny. Samopoczucie człowieka wówczas jest najbardziej harmonijnym, kiedy nic mu nie dolega. Wszelkie niedomagania bardzo ujemnie wpływają na psychikę i wygląd zewnętrzny i nie pozwalają sprzedawcy obsłużyć nabywcę w sposób zadawalający.

Oczywiście, nie ma takiego człowieka, który mógłby podobać się wszystkim i tego pracodawca od pracownika wymagać nie może. Może on jednak wymagać, aby sprzedawca podobał się większości klienteli, jeśli nie powierzchownością swą, to w każdym razie miłym i pociągającym sposobem bycia.

Klient powinien czuć się w sklepe swobodnym, nieskrępowanym, kiedy zaś osoba sprzedawcy nie czyni na nim miłego wrażenia, nie może być mowy o dobrym samopoczuciu kupującego. Taki klient, przeciwnie, instynktownie skróci swój pobyt w miejscu sprzedaży i na przyszłość będzie się starał uniknąć odwiedzenia go, bowiem osoba sprzedawcy nie zadawala jego wymogów. Cóż przeto czynić wypada sprzedawcy, aby wywrzeć wrażenie na kupującym? Przede wszystkim dbać o swój wygląd zewnętrzny. Ubiór niedbały i brudny naraża odbiorcę i odstręcza od osoby sprzedawcy i od sklepu, w którym taki sprzedawca jest tolerowany, nic tak bowiem nie odstrasza ludzi, jak brud. Ubranie powinno być przyzwoite, lecz skromne. Wszelka przesada, krzykliwość w ubiorze jest szkodliwa i niepożądana. Najodpowiedniejszym ubiorem są fartuchy, oszczędzają one ubrania i robią miłe wrażenie z tym oczywiście zastrzeżeniem, że są czyste i całe.

Leży to już w naturze ludzkiej, że największe zaufanie wzbudzają osoby o usposobieniu spokojnym. Spokój jest rękojmią solidności, a to jest przecież najważniejsze w stosunkach handlowych. Należy być pewnym siebie, — lecz — nigdy — zarozumiałym. Rzecz to bowiem ogólnie wiadoma, że pomiędzy pewnością siebie, a zarozumiałością istnieje przepaść. Pierwsza wzbudza zaufanie do rozmówcy, działa hamująco na ludzi agresywnego usposobienia, podczas gdy zarozumiałość odstręcza, wzbudza uprzedzenie i od razu przedstawia płytkiego człowieka we właściwym świetle.

Ludzie swój sąd o nas wyrabiają sobie nie tylko na zasadzie swych spostrzeżeń wzrokowych, lecz przede wszystkim na podstawie tego, co od nas usłyszą.

Sprzedawca musi być zawsze pogodnego usposobienia. Oczywiście nie chodzi tu o szablon — chodzi natomiast o całokształt sposobu bycia, który musi być nie wymuszony, pozbawiony przesady i nadskakiwania. Zły humor, tak jak i dobry humor — jest zaraźliwy, klient zaś powinien być zawsze przez sprzedawcę nastrojony optymistycznie i często taki pogodny nastrój należy stwarzać. Pamiętać jednak należy zawsze o tym, że zarówno odstręczająco działa zły humor sprzedawcy, jak i nadmierna słodycz, zbytnia w danej chwili nie na miejscu uprzejmość, poza w zachowaniu się itp.

Sprzedawca zawsze pamiętać musi o tym, że na niego skierowanych jest setki oczu, które obserwują, lustrują, krytykują i oceniają, notując wszelkie usterki i braki. Osoby nerwowe, drażliwego i wybuchowego usposobienia zasadniczo nie powinny poświęcać się zawodowi sprzedawcy. Jeśli już jednak ten zawód wybrały, to wszelkie wysiłki swoje skoncentrować należy na zwalczaniu swych nerwów, na opanowaniu swego temperamentu. Przecież czasami jednym słowem zrazić można klienta bezpowrotnie! Każdy zawód traktować należy poważnie, jeśli pragnie się na tym polu osiągnąć większe sukcesy.

Celem każdej pracy ludzkiej jest osiągnięcie pewnych rezultatów, dopięcie pewnego celu, które przeważnie w efekcie końcowym dają, poza zadowoleniem moralnym również pewne korzyści materialne i w tym znaczeniu powiedzieć można, że celem każdej pracy jest zarobek. Olbrzymia jednak różnica tkwi w możliwościach, środkach i sposobach, jakimi dąży się do takiego, z góry obranego celu. Pracować, aby zarabiać, ale bez zamiłowania, bez entuzjazmu dla obranego zawodu, bez odpowiedniego przygotowania, — traktować ten zawód jako coś przejściowego, nie oddawać się duszą całą tej pracy — jest to wprawdzie również osiągnięcie celu, ale tylko powierzchowne, połowiczne, nie dające pełnego zadowolenia, to praca idąca na marne, wysiłek zaś, chociaż niejednokrotnie duży, jest niewspółmierny do spodziewanych rezultatów, daremny, stracony.

Uprzejmość — jest to grzeczność wyższego rzędu: to, co z cudzoziemska nazywamy kurtuazją. Człowiek grzeczny robi coś, co zdaniem jego powinien uczynić, aby komuś pomóc, lub oszczędzić komuś przykrości. Człowiek uprzejmy robi więcej niż powinien, lub więcej, aniżeli obowiązek nakazuje. I dlatego w rozmowach z kupującymi należy unikać wszystkiego co jest oficjalnością, zdawkowością, bowiem człowiek, który jest oficjalnym w zachowaniu swym, jest wprawdzie przeważnie grzeczny, ale nie jest uprzejmym, a uprzejmość jest bodaj najważniejszą i najcenniejszą zaletą sprzedawcy. Uprzejmość ta jednak powinna być pozbawiona wszelkiej uniżoności: należy strzec zawsze godności własnej, nie będąc jednak zarozumiałym. Wszelka uniżoność zawsze jest nie na miejscu: człowieka rozumnego źle ona usposobi, głupiemu zaś da sposobność do lekceważącego traktowania. Każdy sprzedawca powinien być tak uprzejmym dla swych klientów, jak uprzejmym jest dla pożądanych gości w swym domu.

Takt — jest to umiejętność, polegająca na takim odczuciu czy zrozumieniu innej natury, aby niczym jej nie zrazić i nie zrobić przykrości. Taktem więc w tym znaczeniu nazywamy zdolność mówienia odpowiednich rzeczy w odpowiednim czasie i miejscu. Takt jest rezultatem znajomości natury ludzkiej, jest rezultatem analizy siebie samego i innych, słowem, sumą własnych doświadczeń życiowych.

(d. c. n.) **M. FILIPOWSKI**

Konferencja przedstawicieli Samorządu Gosp. z Polską Izbą Handlu Zagranicznego

W związku z uchwaleniem w dniu 21 września r.b. na posiedzeniu Rady Ministrów Dekretu o utworzeniu Polskiej Izby Handlu Zagranicznego, której zadaniem jest rozwijanie i umacnianie stosunków gospodarczych Polski z Zagranicą, przedstawiciele Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie jako koordynującej, w osobach Prez. K. Tarasiewicza, V. Prezesa L. Burdyńskiego, Prezesa T. Ocioszyńskiego, Dyr. M. Szyszkowskiego i V. Dyr. J. Siwkowskiego, odwiedzili w imieniu samorządu gospodarczego Ministra L. Grosfelda w dniu 26 września r.b.

Przedmiotem dłużej trwających rozmów było omówienie zakresu współpracy samorządu gospodarczego z Polską Izbą Handlu Zagranicznego oraz ustalenie najpilniejszych zagadnień do przepracowania.

Zagadnienie dystrybucji przetworów rybnych

Zagadnienie prawidłowej organizacji aparatu dystrybucyjnego w wysokim stopniu interesować musi przemysł. Nie jest rzeczą obojętną, czy odpowiedni aparat działa mniej, czy bardziej sprawnie, czy dostatecznie wykorzystuje wszelkie możliwości skupu wyrobów, czy jest prawidłowo zorientowany w asortymencie, na jaki jest zapotrzebowanie ze strony konsumentów, czy przez czynną postawę wobec konsumenta wpływa na właściwe kształtowanie asortymentu i t. d.

Ta ogólna zasada nabiera szczególnego wyrazu, gdy chodzi o branżę przetwórstwa rybnego. Z jednej strony znaczna część produkcji tego przemysłu składa się z artykułów nietrwałych, ulegających szybkiemu zepsuciu. Aparat dystrybucyjny musi tu wykazywać maksymalną sprawność przy sprzedaży tego rodzaju przetworów, aby nie dopuścić do strat, powstałych wskutek zepsucia towaru. Z drugiej strony przemysł omawiany obciążony jest dodatkową troską — obowiązkiem współudziału w rozprowadzaniu dorsza. Ryba ta w innych krajach ceniona znacznie wyżej niż np. popularny u nas śledź (i znacznie od niego droższa), u nas w większej części kraju nie cieszy się powodzeniem. Wyjąwszy okręg śląski, gdzie dorsz w każdej postaci jest bardzo poszukiwany, inne okręgi wykazują większy popyt i konsumcję dorsza tylko okresowo; jest on tam namiastką mięsa.

Przemysł rybny, przygotowujący przetwory z dorsza (dorsz opiekany w occie, dorsz smażony lub wędzony), musi liczyć się ze zmiennymi nastrojami konsumenta, który przy większej podaży mięsa wstrzyma się od zakupu przetworów dorszowych. Możnaby wprawdzie odpowiedzieć na to, że precyzyjne planowanie i wykonanie planu usunęłoby takie nierównomierności podaży, jednak trzeba tu, poza wszelkimi innymi, mieć na względzie i tę okoliczność, że połowy morskie, uzależnione m. in. od [illegible] pogody, nie dadzą się ściśle zaplanować. Stąd też i dostawy dorsza z połowów, jego przerób i potrzeba zbytu również nie mogą być ściśle planowane.

Wymienione względy nadają więc całkiem szczególne znaczenie zagadnieniu dystrybucji przetworów rybnych. Od sprawności sieci dystrybucyjnej zależy, w stopniu niespotykanym w innych branżach, sprawność pracy przemysłu przetwórczego, a kolejno od niej — sprawność połowów morskich. W przypadku bowiem bardziej obfitych połowów zaraz powstaje zagadnienie odbioru dorsza i, w razie braku zapotrzebowania, następuje konieczność hamowania połowów.

Dotychczasowa sieć dystrybucyjna była bardzo różnorodna. Poza czysto branżowymi punktami sprzedaży — sklepami rybnymi — przetwory można było znaleźć niemal w każdym sklepie spożywczym. Jednak były to przeważnie przetwory trwałe, konserwy rybne. Natomiast marynaty, a szczególnie towar wędzony zjawia się w ogólnym handlu spożywczym tylko w okresie dobrej koniunktury dla sprzedaży, t. j. w okresie dużego zapotrzebowania na te przetwory, najczęściej też w chłodnej porze roku, gdy obawa zepsucia towaru jest mniejsza. Na tej więc, w dużej części przypadkowej, czy koniunkturalnej sieci zbytu nie można opierać akcji dystrybucyjnej, zwłaszcza w okresach dużej podaży, t. j. dobrych połowów ryby mało poszukiwanej (dorsza). Pozostaje, jako podstawa dystrybucji, sieć sklepów branżowych, takich, w których ryby i przetwory rybne są jeżeli nie jedynym, to conajmniej jednym z głównych przedmiotów handlu.

W Polsce sieć punktów branżowych detalicznego handlu rybnego była zawsze i jest obecnie niedostatecznie rozwinięta. Nie będziemy wchodzili w analizę licznych przyczyn takiego stanu rzeczy, ograniczmy się do stwierdzenia faktu. Z obliczeń teoretycznych wynikałoby, że sieć taka musi być rozbudowana do liczby około 2 tysięcy placówek; mamy ich obecnie niespełna 650. W tej liczbie mieści się dwieście kilkadziesiąt sklepów detalicznych i probierni rybnych Centrali Rybnej oraz około 360 sklepów prywatnych; liczba placówek spółdzielczych jest nieznaczna.

Prywatny przemysł rybny w zbycie swych przetworów musi przede wszystkim liczyć na sieć prywatnych sklepów rybnych oraz na tych detalistów spożywczych, którzy wyrobili sobie stałych odbiorców na nietrwałe przetwory rybne. Jak widzimy taka sieć zbytu jest względnie duża. Przemysł nie mógł obsługiwać jej bezpośrednio. Sprzedaż przetworów odbywała się poprzez aparat hurtu i półhurtu rybnego, liczący w połowie [illegible] prawie 100 placówek, rozmieszczonych w 35 ośrodkach (w 11 województwach).

Gdy więc zapadła decyzja likwidacji prywatnego hurtu rybnego, wyłoniło się zagadnienie zarówno samej dystrybucji, jak i prawidłowego wykorzystania istniejącej sieci detalicznej. Likwidacja prywatnych sklepów rybnych w okresie obecnym wywołałaby niewątpliwie ujemne skutki. Podobnie ujemnym zjawiskiem w zakresie aprowizacji ludności byłoby zaniechanie sprzedaży przetworów rybnych przez sklepy spożywcze. Natomiast obsługa tych sklepów, zarówno jednej, jak i drugiej kategorii, bezpośrednio przez zakłady przemysłowe wymaga dłuższego przygotowania.

Sprawa omawiana wymaga wszechstronnego zbadania i powzięcia decyzji, uwzględniającej wszystkie elementy zagadnienia. Rybołówstwo morskie stoi przed sezonem jesiennych połowów: trudno przewidzieć, jakie będą ich rezultaty, czy przyniosą niedobór, czy nadmiar ryb. W tym drugim przypadku przemysł prywatny spełniał zawsze rolę rezerwy produkcyjnej. Nadto przemysł ten, składający się z mniejszych warsztatów, ma zawsze możność przerobu niestandaryzowanego surowca, nienadającego się dla dużych zakładów państwowych, w których produkcja nie może być indywidualizowana. Spełnienie tej roli przez przemysł prywatny zależy od sprawności sprzedaży jego wyrobów. Ta sprawność ustaje z chwilą szybkiej likwidacji aparatu hurtowego. Aby sprawność wymienioną utrzymać, należy bądź stworzyć nowy, zastępczy aparat hurtu, bądź dać czas na zreorganizowanie systemu zbytu.

Studia nad zorganizowaniem zastępczego aparatu hurtowego, bądź w formie przejęcia sprzedaży hurtowej przez aparat państwowy, bądź przez zorganizowanie istniejącej centrali zaopatrzenia i zbytu prywatnego przemysłu rybnego, wykazały szereg powstających trudności. Zadanie nie może być rozwiązane pośpiesznie.

Komplikuje zagadnienie istniejąca tendencja zmniejszania sieci przetwórni prywatnych w miarę rozbudowy przemysłu państwowego.

W takim stanie rzeczy wydaje się, że jedynym prawidłowym wyjściem z sytuacji jest z jednej strony racjonalne przestawienie zakładów prywatnego przemysłu na bezpośredni zbyt do detalu, z drugiej — przygotowanie aparatu uspołecznionego do przejęcia nadwyżek produkcji; potrzebne tu m. in. zniesienie krępujących ten aparat przepisów formalnych.

Podkreślić należy, że zbyteczny pośpiech i nieprawidłowe rozwiązanie zagadnienia dystrybucji może przynieść znaczne szkody w sprawnym aprowidowaniu rynku oraz może odbić się niekorzystnie na tak ważnej u nas akcji wdrażania szerokich warstw ludności do konsumpcji ryb morskich.

J. K.

Opony i dętki krajowe w wolnej sprzedaży

Na okres II-go półrocza r. 1949, Przewodniczący Państwowej Komisji Planowania Gospodarczego zezwolił na wolnorynkową sprzedaż opon i dętek samochodowych I lub II gatunku o wymiarach 525 x 16 i 600 x 16, produkcji krajowej fabryki „Stomil".

Do nabywania powyższego ogumienia upoważnieni są wszyscy posiadacze samochodów osobowych, zrzeszeni:

a) w Związkach Zawodowych Transportowców,
b) w oddziałach Automobilklubu Polski,
c) w Izbach Rzemieślniczych,
d) w Izbach Przemysłowo-Handlowych.

Przy zakupie ogumienia członkowie wyżej wymienionych instytucji winni przedstawić kartę rejestracyjną samochodu, **zaświadczenie odnośnej instytucji** o ilości potrzebnego ogumienia oraz aktualną legitymację członkowską, w której placówka C. H. P. Mot. „Motozbyt" wypiszę datę, ilość i wymiary sprzedanego ogumienia.

Użytkownik nie może nabywać więcej ogumienia jak 5 kompletów na jeden samochód.

Ogumienie wyżej wymienionych rozmiarów, rozprowadzają wszystkie Ekspozytury Rejonowe i Sklepy Detaliczne C. H. P. Mot. „Motozbyt".

Umowa o pracę [7)]

według przepisów kodeksu zobowiązań

Jeżeli czas trwania stosunku pracy nie jest w umowie oznaczony ani nie wynika z rodzaju lub celu pracy, każda ze stron może rozwiązać umowę przez wypowiedzenie. Forma wypowiedzenia, która jest oświadczeniem woli, jest dowolna, jest ona dokonana z chwilą, gdy wypowiedzenie doszło do wiadomości drugiej strony w taki sposób, że mogła o nim powziąć wiadomość.

Kodeks zobowiązań przewiduje, że strony mogą oznaczyć w umowie terminy wypowiedzenia inne jak ustawowe z tym jednakże zastrzeżeniem, że umowny termin wypowiedzenia przez pracodawcę nie może być krótszy od terminów ustawowych, oraz że termin wypowiedzenia przez pracownika nie może być dłuższy niż termin wypowiedzenia przez pracodawcę. Z ważnych powodów każda ze stron może odstąpić od umowy o pracę przed upływem umówionego czasu i bez zachowania terminu wypowiedzenia (rozwiązanie przedwczesne). Ważnymi powodami rozwiązania są okoliczności, które sprawiają, że nie można zgodnie z wymaganiami dobrej wiary żądać od strony, aby pozostawała z drugą stroną w stosunku pracy. Rozwiązanie umowy następuje przez zawiadomienie drugiej strony. Prawo rozwiązania umowy z ważnego powodu wygasa, jeżeli strona nie dokonała rozwiązania w ciągu dwóch tygodni od powzięcia wiadomości o istnieniu ważnego powodu. Jeżeli ważne powody rozwiązania mają charakter ciągły lub powtarzający się, termin dwutygodniowy liczy się od chwili, kiedy ustał stan rzeczy, uzasadniający rozwiązanie umowy.

Ważnymi powodami uzasadniającymi przedwczesne rozwiązanie umowy przez pracodawcę są m. in.:

1) Jeżeli pracownik dopuszcza się względem pracodawcy swych przełożonych lub względem członków rodziny pracodawcy i przełożonych czynnych zniewag lub ciężkich obraz,

2) w razie gdy pracownik mimo przestrogi nie zachowuje przepisów, niezbędnych dla zapewnienia bezpieczeństwa pracy i całości zakładu pracy,

3) w razie gdy pracownik dopuścił się kradzieży, przywłaszczenia lub rozmyślnego uszkodzenia mienia pracodawcy.

4) w razie nestawiania się pracownika do pracy,

5) w razie gdy pracownik odmawia wykonania swych istotnych obowiązków.

6) jeżeli się okaże, że pracownik jest w wysokim stopniu nieudolnym do pełnienia pracy, kórej się podjął.

Ważnymi powodami, uzasadniającymi przedwczesne rozwiązanie pracy przez pracownika są między innymi:

1) Jeżeli pracodawca dopuścił się ciężkich zniewag lub ciężkich obraz względem pracownika, lub członków jego rodziny,

2) jeżeli nie płaci wynagrodzenia w czasie umówionym,

3) jeżeli nie dostarcza żywności, lub mieszkania, do których dostarczenia się zobowiązał,

4) jeżeli praca zdolna jest spowodować niebezpieczeństwo dla życia lub zdrowia pracownika.

Pracownicy i pracodawcy nie mogą dochodzić sądownie roszczeń, wynikających z umowy o pracę po upływie roku od dnia zakończenia pracy. Termin ten jest prekluzyjny czyli zawiły, to też sąd winien go z urzędu uwzględnić. Pracodawca obowiązany jest na żądanie pracownika wydać mu piśmienne świadectwo o czasie i rodzaju pracy oraz zwrócić mu świadectwa i inne dokumenty, jakie ma w swym przechowaniu. W świadectwie nie wolno zamieszczać uwag, które by mogły utrudnić pracownikowi otrzymanie innego zatrudnienia. Jeżeli rodzaj zajęcia przeszkadza pracownikowi w poszukiwaniu innej pracy, pracodawca obowiązany jest po wypowiedzeniu pozostawić pracownikowi na jego żądanie odpowiedni po temu czas, nie uszczuplając wynagrodzenia. Jeżeli ten czas nie jest określony szczególną uwagą, oznaczy go inspektor pracy, a w braku tegoż w danej miejscowości, sąd.

W razie przejścia przedsiębiorstwa, gospodarstwa rolnego lub innego zakładu pracy na inną osobę, nabywca wstępuje mocą samego prawa w stosuki, wynikające z umów o pracę. Jeżeli przejście nastąpiło na mocy umowy, nabywca odpowiada solidarnie ze zbywcą za zapłatę wynagrodzenie z umów o pracę, w które wstąpił, przypadającego za czas przed śmiercią pracodawcy nie więcej jednak niż za rok.

Umowa o pracę robotników [1]

Rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16.III.1928 (Dz. U. R. P. poz. 324/28, 338/47).

Kodeks zobowiązań zawiera ogólne przepisy dotyczące umów o pracę (patrz „umowa o pracę według kodeksu zobowiązań"). Art. 446 kodeksu zobowiązań stanowi, że jeżeli dla pewnej kategorii pracowników istnieje szczególna ustawa regulująca stosunek pracy, stosuje się przepisy tej ustawy szczególnej, a przepisy kodeksu zobowiązań jedynie w przedmiotach, ustawą szczególną nie objętych.

Jedną z takich ustaw szczególnych jest właśnie cytowane wyżej rozporządzenie o umowie o pracę robotników, przeto gdy rozporządzenie to nie reguluje pewnych zagadnień dotyczących stosunku pracy między robotnikiem a pracodawcą, stosuje się subsydiarnie przepisy kodeksu zobowiązań.

Kwestii takich nieuregulowanych rozporządzeniem o umowie o pracę robotników jest dużo, gdyż rozporządzenie to reguluje jedynie niektóre zagadnienia dotyczące zawarcia umowy o pracę ogólnych obowiązków stron, rozwiązania umowy o pracę, wynagrodzenia za pracę i regulaminu pracy. Co do innych zagadnień obowiązują przeto przepisy kodeksu zobowiązań jak np. przepis, że zrzeczenie się z góry wynagrodzenia za pracę jest nieważne itp.

Rozporządzenie o umowie o pracę robotników dotyczy wszystkich pracowników zatrudnionych na podstawie umowy o pracę za wyjątkiem:

1) robotników zatrudnionych w rolnictwie, leśnictwie, ogrodownictwie oraz zakładach pracy ściśle z rolnictwem związanych, a nie posiadających przeważającego charakteru przemysłowego lub handlowego,
2) pracowników umysłowych,
3) osób zatrudnionych w urzędach państwowych i komunalnych oraz w szkołach państwowych, a pełniących czynności analogiczne do czynności niższych funkcjonariuszów państwowych,

4) pracowników domowych (służby domowej) oraz dozorców domowych.

ZAWARCIE UMOWY O PRACĘ.

Umowę o pracę zawiera się na piśmie, bądź ustnie, bądź też przez samo dopuszczenie robotnika do pracy w trybie, przyjętym w danym zakładzie pracy.

Umowę o pracę można zawrzeć:

a) na okres próbny
b) na okres wykonania określonej roboty
c) na czas określony,
d) na czas nieokreślony.

Okres próbny pracy robotnika może trwać najdłużej siedem dni. Podczas okresu próbnego umowa o pracę może być rozwiązana w każdej chwili przez którąkolwiek że stron. Nierozwiązanie umowy o pracę przed upływem okresu próbnego jest uważane za zawarcie umowy o pracę na czas nieokreślony, o ile nie została zawarta umowa innego rodzaju.

OGÓLNE OBOWIĄZKI STRON I WYNAGRODZENIE ZA PRACĘ.

Robotnicy są obowiązani do należytego i sumiennego spełniania tych zarządzeń swych przełożonych, które dotyczą robót objętych umową o pracę i które nie są sprzeczne z prawem i dobrymi obyczajami.

Pracodawca obowiązany jest stosować środki, zapewniające ochronę życia i zdrowia robotników. Jeżeli pracodawca przyjął robotnika w poczet domowników, powinien dostarczyć takich urządzeń i wydać takie zarządzenia co do jego pomieszczenia oraz pożywienia, jakie są potrzebne ze względu na zdrowie i moralność.

Pracodawca winien wynagrodzenie pieniężne obliczać i wypłacać w gotówce, wzbroniona jest wypłata wynagrodzenia pieniężnego wekslami, skryptami dłużnymi, kuponami, towarami, lub innymi przedmiotami. Robotnik, któremu wypłacono wynagrodzenie w powyższy sposób, a nie w gotówce, ma prawo powtórnie żądać wypłaty w gotówce.

Umowa o pracę robotników [3]

Pracodawca obowiązany jest prowadzić księgi płacy, względnie wykazy wypłat robotniczych oraz inne księgi niezbędne dla kontroli nad stosunkiem pracy i przechowywać je przez okres pięcioletni.

We wszystkich zakładach pracy, zatrudniających powyżej czterech robotników najpóźniej w siedem dni po rozpoczęciu pracy powinna być bezpłatnie wydana przez pracodawcę książeczka obrachunkowa, do której m. in. powinny być wpisywane każdorazowe wypłaty wynagrodzenia ze wskazaniem poszczególnych potrąceń oraz z wymienieniem ilości wymierzonych robotnikowi kar pieniężnych i powodów do ich wymierzenia.

Umieszczanie w książeczkach obrachunkowych notatek lub znaków mających na celu wyróżnienie robotnika w sposób dlań korzystny lub niekorzystny, oraz uwag o jego sprawowaniu się i uzdolnieniu fachowym jest zabronione. Książeczkę obrachunkową pracownik przechowuje u siebie, celem zaś wpisania do niej niezbędnych danych oddaje ją za dowodem pracodawcy, który zwraca książeczkę obrachunkową robotnikowi przy wypłacie.

Wypłata robotnikom należnego wynagrodzenia powinna być dokonywana:

a) przy umowie zawartej na czas określony, nie dłuższy, niż dwa tygodnie — po upływie terminu umowy, a jeżeli umowa zawarta została na czas dłuższy niż na dwa tygodnie — przynajmniej raz na dwa tygodnie.

b) przy umowie zawartej na czas nieokreślony — przynajmniej raz na dwa tygodnie.

c) przy umowie zawartej na czas wykonania określonej roboty, wypłata robotnikowi zaliczek na poczet wynagrodzenia powinna być dokonywana w terminach, ustalonych w umowie o pracę, jednak nie rzadziej niż co dwa tygodnie, oraz w wysokości nie niższej od dwutygodniowego zarobku, obliczonego, według ustalonej w umowie dniówki, lub według wartości wykonanej części pracy; ostatecznego obrachunku wypłaty dokonywa się niezwłocznie po ukończeniu całej roboty.

W razie zawinionej wypłaty w terminie pracodawca obowiązany jest do opłacenia procentów zwłoki w wy-

sokości 2% — 3% miesięcznie — począwszy od dnia zwłoki.

Pracodawca w żadnym razie nie może żądać wynagrodzenia od robotnika za pomoc lekarską, nie przewidzianą obowiązującymi przepisami za dostarczenie lokalu pracy, za ogrzewanie, oświetlenie i czyszczenie lokalu pracy i za używanie narzędzi pracy oraz siły napędowej, zużywanej dla zakładu pracy i stanowiących jego własność.

Z wynagrodzenia robotnika wolno potrącać fylko następujące należności:

1) za dostarczone robotnikowi przez pracodawcę mieszkanie, opał, światło oraz za dostarczone górnikom materiały wybuchowe.
2) bieżące i zaległe daniny i opłaty publiczne, w granicach ustawowego upoważnienia pracodawcy do ich potrącenia.
3) sumy egzekwowane na mocy tytułów wykonawczych i egzekucyjnych.
4) zaliczki pieniężne, udzielone pracownikowi przez pracodawcę na poczet wynagrodzenia oraz sumy należne za artykuły pierwszej potrzeby sklepom, otwartym przy zakładach pracy na mocy zezwolenia właściwego obwodowego inspektora pracy.
5) kary pieniężne przewidziane regulaminem pracy, które jednakże za poszczególne przekroczenia nie mogą przewyższać czwartej części dziennego zarobku robotnika, a w sumie ogólnej nie mogą przekraczać $^{1}/_{10}$ części wynagrodzenia, faktycznie przypadającego robotnikowi za umówjony termin wypłaty. Potrącenia wymienione w punktach 1, 2, 3 i 4 nie mogą natomiast łącznie przewyższać połowy wynagrodzenia przypadającego do wypłaty.

Wynagrodzenie robotników ulega zajęciu administracyjnemu tudzież zapowiedzeniu i zajęciu sądowemu nie więcej, niż do wysokości $^{1}/_{5}$ części sumy wynagrodzenia, przypadającego do wypłaty, za alimenty zaś do wysokości $^{2}/_{5}$ wynagrodzenia; (alimenty przypadające rodzinie robotnika w myśl przepisów nowego prawa małżeńskiego majątkowego mogą być przez sąd ustalone i wypłacane przez pracodawcę wprost do rąk małżonka robotni-

ka również w wysokości przewyższającej $^2/_5$ wynagrodzenia).

Wysokość wynagrodzenia powinna być określona bądź w umowie indywidualnej, bądź zbiorowej, obowiązującej danego pracodawcę, w braku zaś tego określenia pracodawca powinien dać wynagrodzenie zgodne z zwyczajem miejscowym, a w braku tegoż — słuszne wynagrodzenie.

Kary pieniężne mogą być nakładane na robotników, jeżeli są przewidziane w regulaminie i tylko za następujące przewinienie:

1) za rozmyślne złe lub niedbałe wykonywanie roboty oraz za rozmyślne psucie podczas niej materiałów, narzędzi lub maszyn.
2) za nie przybycie do pracy, spóźnienie się lub samowolne jej opuszczenie bez uzasadnionej przyczyny.
3) za zakłócenie spokoju.
4) za znajdowanie się przy pracy w stanie nietrzeźwym.
5) za nie przestrzeganie przepisów ostrożności z ogniem, światłem itp.

Pracodawcy nie wolno pobierać procentów od pożyczek udzielonych robotnikowi i wynagrodzenia za poręczenie.

REGULAMINY PRACY.

Rozporządzenie przewiduje, że dla każdego zakładu pracy, zatrudniającego ponad dwudziestu robotników, powinien być wydany regulamin pracy w ciągu czterech tygodni od otwarcia zakładu, zatwierdzony przez obwodowego inspektora pracy. Regulamin ten powinien być niezwłocznie wywieszony w lokalu zakładu pracy w miejscach widocznych.

W każdym zakładzie pracy, zatrudniającym do dwudziestu robotników, powinno być wywieszone obwieszczenie wewnętrzne, zawierające następujące punkty:

a) oznaczenie początku i końca pracy oraz przerw w pracy we wszystkie dni tygodnia.
b) wykaz dni świątecznych, oraz innych stale przestrzeganych w danym zakładzie pracy.
c) terminy i miesiące wypłaty wynagrodzenia.

ROZWIĄZANIE UMOWY O PRACĘ.

Umowa o pracę rozwiązuje się:

a) po upływie czasu, na który była zawarta,
b) po ukończeniu roboty, która została wyraźnie oznaczona w umowie i której ukończenie strony przyjęły jako termin ustania umowy,
c) po upływie okresu wypowiedzenia, przysługującego każdej ze stron, przy umowie na czas nieokreślony,
d) wskutek śmierci robotnika.

Umowa o pracę może być rozwiązana w każdym czasie za zgodą obu stron. Zgoda jednak musi być wyraźna po stronie pracownika, gdyż okres wypowiedzenia jest zastrzeżony dla dobra pracownika.

Umowa o pracę między robotnikiem, a pracodawcą, zawarta na czas nieokre'ślony, może być rozwiązana przez każdą ze stron przez wypowiedzenie, dokonane conajmniej na dwa tygodnie naprźód. O ile umówiono dłuższe okresy wypowiedzenia, to powinny być one jednakowe dla obydwu stron. Okres wypowiedzenia kończyć się musi zawsze w sobotę, lub w przyjęty dzień wypłaty.

Umowę zawartą na czas nieokreślony, pracodawca może rozwiązać natychmiast, pod warunkiem wypłacenia robotnikowi całkowitego wynagrodzenia za okres wypowiedzenia. Pracodawca nie ma prawa wypowiedzieć umowy o pracę:

a) w ciągu trzech miesięcy w razie niestawienia się robotnika do pracy wskutek nieszczęśliwego wypadku lub choroby, jeżeli pozostaje w nieprzerwanym stosunku pracy w tym samym zakładzie co najmniej przez rok czasu, a w ciągu czterech tygodni, gdy stosunek pracy w tym samym zakładzie trwa poniżej roku;
b) w czasie pomiędzy chwilą powołania robotnika na ćwiczenia wojskowe rezerwy, a końcem odbycia tych ćwiczeń;
c) podczas trwania ustawowego urlopu robotnika.

W wypadkach siły wyższej jak np. pożaru itp., gdy one czynią bezwzględnie niemożliwym na przeciąg więcej niż siedmiu dni wykonywanie pracy i nie są następstwem winy pracodawcy — pracodawca ma prawo rozwiązać umowę o pracę w ciągu siedmiu dni od chwili zajścia wypadku.

CENY I MARŻE

Wytyczne dotyczące cen i obrotu artykułami nabiałowymi, drobiem i ziemniakami w obrocie handlowym sektora prywatnego

Biuro Cen pismem z dnia 19.IX.49 Nr C-II-C-74/18 podało co następuje:

I. **Jaja**

1. Ceny maksymalne jaj znosi się od dnia 20.IX.1949 r.
2. Przy sprzedaży jaj obowiązuje cena wynikająca z kalkulacji:
cena zakupu + zwyczajowa marża zysku.
3. W obrębie województwa nie ma żadnych ograniczeń co do przewozu i co do cen zakupu.
4. Przesyłki wagonowe między województwami dozwolone są tylko dla CMSJ i prywatnych kupców koncesjonowanych w zakresie hurtowego handlu jajami.
5. Dopuszcza się przewóz wozami i samochodami między województwami.

II. **Masło osełkowe (wiejskie) i sery białe (twaróg)**

1. Podkreśla się, że nie ma cen maksymalnych na masło osełkowe i twaróg.
2. Przy sprzedaży masła osełkowego w detalu obowiązuje cena wynikająca z kalkulacji:
cena zakupu + marża 10% (wykaz B Nr 12 Mon. Pol. B-102/48).
Przy sprzedaży twarogu obowiązuje kalkulacja z dodaniem marży zwyczajowej.
3. Nie ma żadnych ograniczeń co do przewozu i cen zakupu.

III. **Drób**

1. Nie ma żadnych maksymalnych cen drobiu.
2. Przy sprzedaży obowiązuje cena wynikająca z kalkulacji:
cena zakupu + zwyczajowa marża zysku.
3. Nie ma żadnych ograniczeń co do przewozu i co do cen zakupu.

IV. **Ziemniaki**

1. Nie ma żadnych cen maksymalnych.
2. Przy sprzedaży ziemniaków obowiązuje cena sprzedażna wynikająca z kalkulacji:
cena zakupu + marża 7% przy sprzedaży od 50 kg wzwyż (półhurt),
marża 22% przy sprzedaży poniżej 50 kg (detal).
(Mon. Pol. Nr 33 z dnia 1.IV.1948 r.)
3. Skup u producenta wiejskiego na wsi jest dozwolony jedynie CRS „Samopomoc Chłopska". Hurt prywatny (pomimo posiadania koncesji na skup warzyw i ziemiopłodów) nie ma prawa skupu w danej akcji.
4. Dopuszcza się nieograniczony zakup ziemniaków przez kupców prywatnych detalistów od producenta, który dowiezie ziemniaki do ośrodka miejskiego.

Wytyczne dla komisji cennikowych w sprawie cen jaj i drobiu

Biuro Cen poleca wszystkim Komisjom Cennikowym z dniem 20.IX.1949 skreślić z cennika maksymalną cenę jaj świeżych.

Z tym dniem ustala się, co następuje dla:

1. woj. Gdańsk, Łódź, Szczecin, Warszawa, Kraków, Wrocław, Katowice i m. Warszawy, Łodzi i Częstochowy — w sieci handlu uspołecznionego cenę zł 20.— za 1 sztukę jaja świeżego. Zysk dla detalisty zł 1.— na sztuce. W związku z tym ustala się cenę hurtową zł 19.—.
2. woj. Rzeszów, Lublin, Białystok, Bydgoszcz, Kielce (bez Częstochowy), Poznań, Olsztyn, — w sieci handlu uspołecznionego na wniosek przedstawiciela Centrali Jajczarsko-Mleczarskiej obecna cena detaliczna zł 16.— jaja świeżego może być podwyższona do zł 19.— za 1 sztukę w zależności od cen płaconych producentowi, zysk dla detalisty obowiązuje zł 1.— na sztuce.

Nawiązując do polecenia Biura Cen z dnia 24 sierpnia 1949 r. w sprawie ustalania cen przy skupie drobiu żywego, Biuro Cen wyjaśnia co następuje:

Zatwierdzone przez Biuro Cen wytyczne cen drobiu i podane do wiadomości Komisji Cennikowej należy traktować jako dane orientacyjne. W razie potrzeby Biuro Cen upoważnia Komisje Cennikowe do ustalenia cen wyższych, jednakowoż cena za 1 kg kury żywej w skupie nie może przekraczać ceny 1 kg jaj, płaconej w danym okręgu przez Centralę Spółdzielni Jajczarsko-Mleczarskich, Centralnego Zarządu Przemysłu Mięsnego, Centrali Rolniczej „Samopomoc Chłopska" i Zrzeszenia Eksporterów Drobiu.

Cena na terenie województwa winna być jednolita na dany rodzaj drobiu, obowiązująca, jako maksymalna, centrale skupujące.

Ustalone ceny należy niezwłocznie komunikować Biuru Cen i Dep. Obrotu Artykułami Rolnymi.

Rabaty specjalne

Biuro Cen pismem z dnia 19.IX.1949 r. Nr C-I-A-29/39 wyjaśniło, że wysokość zysku brutto dle detalisty należy doliczać do faktycznej ceny zakupu towaru, tj. ceny fakturowej, minus rabat specjalny, udzielany w niektórych wypadkach przez dostawcę.

Ceny arbuzów z importu rumuńskiego

Biuro Cen pismem z dnia 17.IX.1949 r. Nr C-IV-B-350/29 ustala ceny arbuzów importowanych z Rumunii, a rozprowadzanych przez PCH i „Społem", jak następuje:

Cena hurtowa za 1 kg — zł 116.—.

Cena detaliczna za 1 kg — zł 150.—.

Karpina

Biuro Cen, pismem z dnia 27.IX.1949 wyjaśniło, że cena ustalona przez B. C., znak: C-IV-B-54/50 (por. Nr 24 OTG) odnosi się do karpiny o zawartości 12% żywicy. Wszelkie odchylenia procentowe zarówno in minus i in plus winny być liczone w stosunku 853,333 zł za każdy % żywicy.

Opakowania na kawę zbożową

Biuro Cen z dnia 23 września 1949 r., znak: C-IV-A-20/20 wyraziło zgodę na wprowadzenie do obrotów handlowych do dnia 31.XII br. opakowań starego typu na kawę zbożową, przez te przedsiębiorstwa handlowe, które zgłosiły do Związku posiadane remanenty takich opakowań.

Termin powyższy jest bezwzględnie ostateczny.

Swiece

Biuro Cen zatwierdziło nowe ceny świec dla sektora państwowego i spółdzielczego:

nagrobkowe: do 15 gr 11.25 zł hurtowe i 15 zł detal, ponad 15 gr 13,50 zł hurtowe i 18 zł detal,

choinkowe: za 1 kg 500 zł w hurcie i 700 zł w detalu.

Cennik materiałów ogniotrwałych

Cennik Zjednoczonych Zakładów Materiałów Ogniotrwałych Gliwice, ul. Łabędzka 45, podaje ogólne warunki sprzedaży i dostawy materiałów ogniotrwałych i obejmuje: **surowe** gliny, gliny palone, kaolin surowy, kaolin palony, łupek kwarcytowy, **wyroby szamotowe**, cegły, kliny, prostki, kształtki wg. grupy I-szej, wyroby do hali rozlewniczej, kształtki nagrzewania Coopera, wielkopiecowe, materiał do koksowni i gazowni, płyty piekarskie, wyroby kwarcowo - szamotowe, wyroby szamotowe, kwasoodporne, wyroby izolacyjne - porowate, mieliwa szamotowe, łupek mielony, wyroby krzemionkowe, mieliwa krzemionkowe, wyroby magnezytowe, mieliwa magnezytowe, wyroby specjalne itd.

Zatwierdzenie ceny na używane chłodnie elektryczne

Biuro Cen Ministerstwa Handlu Wewnętrznego, znak: C-IV-119/147 wyjaśniło, że rozporządzenie Rady Ministrów z dn. 19.II.1949 r. (Dz. U. R. P. Nr 12, poz. 73) obejmuje wprawdzie artykuły i urządzenia używane, jednakowoż przepis paragrafu 13 ust. 4 tego rozporządzenia postanawia, że tryb określania cen na artykuły i urządzenia używane ustali w drodze zarządzenia Minister Przemysłu i Handlu w porozumieniu z właściwymi Ministrami. Ponieważ zarządzenie to dotychczas nie zostało wydane, brak jest podstaw prawnych do ustalenia cen na w/w artykuły przez Biuro Cen — względnie podległe mu władze.

W związku z tym przy zamówieniu używanej chłodni należy stosować tryb postępowania obowiązujący przed wejściem w życie rozporządzenia Rady Ministrów z dn. 19.II.1949 r. o dostawach, robotach i usługach na rzecz Skarbu Państwa.

USTAWODAWSTWO GOSPODARCZO-SKARBOWE

Opodatkowanie najmu i dzierżawy

Umowy najmu oraz umowy dzierżawne podlegają podatkowi od nabycia praw majątkowych (dawna opłata stemplowa). Rozporządzenie wykonawcze do dekretu o podatku od nabycia praw majątkowych przewiduje, że jeżeli najem lub dzierżawa zostaje stwierdzona kwitem czynszowym lub dzierżawnym, albo innym pismem, stwierdzającym należność lub uiszczenie czynszu, podstawę do wymiaru podatku od nabycia praw majątkowych stanowi wartość nabytego prawa wraz z ubocznymi świadczeniami za okres podany w kwicie lub w innym piśmie stwierdzającym należność z tytułu czynszu lub uiszczenie czynszu.

W celu wyjaśnienia powyższego przepisu wydany został ostatnio okólnik Ministerstwa Skarbu (Dz. Urz. Min. Skarbu Nr 32, poz. 211), który m. in. podaje następujące komentarze:

1) W przypadku zawarcia pisemnej umowy najmu na czas określony (oznaczony), a następnie zawarcia pisemnej umowy dodatkowej, zmieniającej umowę poprzednią tylko co do wysokości czynszu, podatek wymierza się (przyjmując, że pierwsza umowa była poddana opodatkowaniu), tylko od różnicy czynszu.

2) W przypadku zawarcia umowy dodatkowej zmieniającej jedynie czas trwania najmu ustalony w umowie pierwotnej (przez przedłużenie czasu trwania najmu albo przez przejście z czasu określonego na nieokreślony lub naodwrót) należy — celem obliczenia podatku — ustalić wartość świadczeń z umowy dodatkowej za czas od upływu terminu obowiązywania umowy pierwotnej.

3) W przypadku zawarcia umowy pierwotnej na czas określony, a następnie zawarcia umowy dodatkowej na czas nieokreślony, przy czynszu niezmienionym, podatek oblicza się od wartości świadczeń z umowy dodatkowej (za czas nieokreślony) po potrąceniu wartości świadczeń z umowy pierwotnej za czas niewykorzystany.

4) W przypadku zawarcia umowy na czas nieokreślony, a następnie umowy dodatkowej na czas określony przy czynszu niezmienionym, podatek oblicza się od całego czynszu z umowy dodatkowej. Umowa pierwotna zawarta na czas nieokreślony może trwać czas dowolny, a więc jeden rok lub 10 lat i więcej. Z chwilą zawarcia umowy dodatkowej, zmieniającej czas trwania z nieokreślonego na określony, należy stwierdzić, że czas nieokreślony zakończył się z chwilą od kiedy zaczął obowiązywać czas określony z umowy dodatkowej. Jeżeli zatem czas określony z umowy dodatkowej ma obowiązywać po upływie roku trwania umowy pierwotnej, to z tą chwilą czas nieokreślony zakończył się, a w przypadku obowiązywania czasu określonego z umowy dodatkowej po upływie 10 lat trwania umowy pierwotnej czas nieokreślony zakończył się po latach 10.

5) W przypadku zawarcia umowy pierwotnej na czas określony z przedłużeniem jej trwania na czas nieokreślony w razie niewypowiedzenia w terminie określonym w umowie, a następnie zawarcia umowy dodatkowej na czas określony za takim samym czynszem — podatek oblicza się od różnicy między wartością świadczeń z umowy dodatkowej, a wartością świadczeń z umowy pierwotnej za czas niewykorzystany, jeżeli umowa dodatkowa ma obowiązywać przed upływem czasu określonego w umowie pierwotnej, a jeżeli umowa dodatkowa ma obowiązywać po upływie czasu określonego w umowie pierwotnej — od całego czynszu z umowy dodatkowej.

6) W przypadku zawarcia umowy pierwotnej na czas określony, a następnie zawarcia umowy dodatkowej również na czas określony, lecz zmieniającej umowę pierwotną tak co do czasu przez jaki ma obowiązywać (przez skrócenie lub przedłużenie czasu trwania), jak i co do wysokości czynszu — podatek oblicza się od różnicy między wartością świadczeń z umowy dodatkowej a wartością świadczeń z umowy pierwotnej za czas objęty umową dodatkową.

7) W przypadku zawarcia umowy pierwotnej na czas określony, a następnie zawarcia umowy dodatkowej na czas nieokreślony z jednoczesną zmianą wysokości czynszu — podatek oblicza się od różnicy między wartością świadczeń z umowy dodatkowej a wartością świadczeń z umowy pierwotnej za czas niewykorzystany (objęty umową dodatkową).

8) W przypadku gdy nabycie z umowy najmu nie stwierdzonej pismem nie zostało poddane opodatkowaniu, a następnie została zawarta umowa na piśmie, nabycie z umowy stwierdzonej pismem podlega opodatkowaniu stosownie do treści umowy.

9) W przypadku gdy nabycie z umowy najmu (na czas określony lub nieokreślony) zostało stwierdzone pismem (i poddane opodatkowaniu), a następnie wydawane są kwity czynszowe, nabycie z kwitów czynszowych nie podlega opodatkowaniu, jeżeli kwity są wystawiane na kwoty czynszu równe co do wysokości kwotom czynszu przypadającym według umowy za taki sam okres czasu.

10) W przypadku gdy nabycie z umowy najmu zostało stwierdzone pismem (i poddane opodatkowaniu), a następnie wydawane są kwity czynszowe na kwoty czynszu wyższe niż wynikałoby z umowy za taki sam okres czasu, nabycie z kwitów czynszowych podlega opodatkowaniu:

a) jeżeli umowa zawarta była na czas określony — od różnicy między wysokością czynszu podaną w kwicie czynszowym, a wysokością czynszu przypadającą według umowy za taki sam okres czasu i przez czas wykonania umowy; po upływie czasu określonego w umowie, nabycie z kwitów czynszowych podlega opodatkowaniu od kwoty czynszu podanej w kwicie;

b) jeżeli umowa zawarta była na czas nieokreślony — od różnicy obliczonej w sposób podany pod a) i przez cały czas wykonywania umowy (a zatem także, gdy umowa jest wykonywana przez czas dłuższy niż 5 lat);

c) jeżeli umowa zawarta była na czas określony z przedłużeniem trwania jej na czas nieokreślony — od różnicy obliczonej w sposób podany pod b) i przez cały czas wykonywania umowy.

11) W przypadku, gdy umowa najmu (obojętne przy tym na jaki czas została zawarta — określony, nieokreślony lub określony z prawem przedłużenia na czas nieokreślony) zawiera zobowiązanie najemcy, które nie może być oznaczone pod względem ilości w chwili nabycia prawa i władza podatkowa, wobec nie ustalenia za zgodą podatnika prawdopodobnej sumy świadczeń za cały czas trwania obowiązku świadczenia, pobrała podatek od znanej podstawy opodatkowania (od najniższej ilości świadczenia, jeżeli ją można było ustalić lub od zaliczki, jeżeli była wypłacona) i wydała decyzję ustalającą zobowiązanie podatkowe — to w razie zawarcia umowy dodatkowej (obojętne przy tym na jaki czas), umowa ta powinna być zgłoszona władzy podatkowej, która obliczy i pobierze podatek od nabycia stwierdzonego umową dodatkową, zaliczając na poczet podatku ewentualną nadwyżkę wpłaty z nabycia z pierwszej umowy; jeżeli jednak umowa dodatkowa zawiera również świadczenia nieoznaczone pod względem ilości i władza podatkowa nie ustali za zgodą podatnika prawdopodobnej sumy świadczeń za cały czas trwania obowiązku

Zwrot nadpłat podatkowych

Ministerstwo Skarbu wydało okólnik (Dz. Urz. Min. Skarbu Nr 29, poz. 191), w którym ustaliło tryb postępowania urzędów skarbowych przy zwrocie nadpłat podatkowych powstałych w wyniku tymczasowych decyzji władz skarbowych. Ministerstwo Skarbu poleciło mianowicie, aby przed zarządzeniem zwrotu nadpłaty powstałej w wyniku decyzji tymczasowej, już płatnikom doręczonej, urzędy skarbowe dokonały definitywnego wymiaru i zarządziły zwrot nadpłaty dopiero po dokonaniu tego wymiaru, w wysokości jaka wyniknie z tego ostatecznego wymiaru. Za moment powstania nadpłaty uważać należy dzień, w którym stronie doręczono decyzję tymczasową. Jednocześnie Ministerstwo Skarbu wyjaśniło, że na przyszłość nie należy dokonywać tymczasowych wymiarów podatku, gdyby w wyniku takiej decyzji powstać miała nadpłata. W takich przypadkach należy od razu dokonywać wymiaru ostatecznego. (Gr.)

wiadczenia, wówczas obliczy i pobierze podatek od znanej podstawy opodatkowania, a co do reszty wyda decyzję ustalającą zobowiązanie podatkowe.

12) W myśl dekretu z dnia 28 lipca 1948 r. o najmie lokali stawki czynszu za najem lokali mieszkalnych obowiązują od dnia 1 września 1948 r. i są z reguły wyższe od czynszu umówionego między wynajmującym i najemcą.

Składnikiem czynszu obliczonego według zasad dekretu o najmie lokali jest cała wpłata z tytułu czynszu uiszczona przez najemcę, a więc także i kwota, którą wynajmujący obowiązany jest wpłacić z otrzymanego czynszu na Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej.

W przypadku zawarcia przed 1.IX.1948 r. umowy najmu lokalu mieszkalnego, a następnie wydawania po 1.IX.1948 r. kwitów czynszowych, obejmujących kwoty czynszu obliczone według dekretu o najmie lokali, nabycie z kwitów czynszowych podlega opodatkowaniu według zasad podanych w pkt. 10.

Jeżeli chodzi o lokale użytkowe, dekret o najmie lokali nie ustala wysokości czynszu od tych lokali, a jedynie określa wysokość wpłat na Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej. Dekret zatem, nakładając od 1.IX.1948 r. obowiązek wpłat na FGM w wysokości określonej pozostawia swobodnej umowie między wynajmującym i najemcą ustalenie wysokości czynszu. Z powyższego wynika, że składnikiem czynszu jest również kwota, którą wynajmujący obowiązany jest wpłacić na F. G. M., a którą na podstawie umowy (ustnej lub pisemnej) najemca zobowiązał się wpłacać wynajmującemu oprócz zasadniczego czynszu.1) Poza tym dekret w art. 23a uprawnia wynajmującego do podwyższenia czynszu umówionego przed 1.IX.1948 r. o sumę wpłaty, przypadającej od najętego lokalu na rzecz F. G. M., uzależniając jedynie podwyższenie w ten sposób czynszu od zgody władzy czynszowej, dozwalając jednakże i w tym przypadku umówić się stronom inaczej z zastrzeżeniem, że umowa taka pod nieważnością musi być sporządzona na piśmie. W przypadku zatem zawarcia przed 1.IX.1948 r. umowy najmu lokalu użytkowego, a następnie:

a) zawarcia po 1.IX.1948 r. umowy dodatkowej zmieniającej wyłącznie wysokość czynszu — nabycie z umowy dodatkowej podlega opodatkowaniu według zasad podanych w pkt. 1;

b) wydawania po 1.IX.1948 r. kwitów czynszowych na kwoty wyższe niż wynika z umowy (ponieważ oprócz umówionego czynszu obejmują kwoty na F. G. M.), nabycie z kwitów czynszowych podlega opodatkowaniu według zasad podanych w pkt. 10. (Gr.)

---

1) Warto zaznaczyć, że stanowisko zajęte w tym okólniku przez Ministerstwo Skarbu jest odmienne od stanowiska Ministerstwa Administracji Publicznej. (Por. OTG nr 24 str. 12).

Prawnik radzi...

W rubryce tej zamieszczamy w kolejności zgłoszeń odpowiedzi na zapytania Prenumeratorów, które należy kierować: **Poznań, Mickiewicza 31** (sprawy dotyczące zagadnień skarbowo-podatkowych) lub **Warszawa, Flory 3** (inne zagadnienia prawne).

REDAKCJA

Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej

M.R.A. — TORUŃ, zapytuje, czy przedsiębiorstwo podlega opłacie na F.G. M., jeżeli sprzedaż surowca, na którym przedsiębiorstwo pracuje — została wstrzymana przez Państwową Centralę Handlową.

Nie ma żadnych podstaw do uznania, aby przedsiębiorstwo, które wskutek niemożliwości uzyskania surowca zawiesza swoją produkcję, uznane zostało za zwolnione od wpłat na F.G.M. Jedynie na podstawie § 7 Rozporządzenia Rady Ministrów z dn. 29.IX.1948 r. ze względu na to, że wobec nieuruchomienia przedsiębiorstwa powierzchnia użytkowa lokalu może nie pozostawać w gospodarczo uzasadnionym stosunku do dochodowej intensywności jej wykorzystania — przedsiębiorstwo może się starać o obniżenie wpłat na F. G.M. o 30%, jeżeli chodzi o lokale handlowe, a o 50%, jeżeli chodzi o lokale przemysłowe. (Gr.)

Podatek od wzbogacenia wojennego

ŁOZOMCKI — BIAŁYSTOK, powołuje się na przepis art. 29 dekretu o podatku od wzbogacenia wojennego, wynikającego z regulacji zobowiązań pieniężnych, który to przepis stanowi, że podatek ten jest podatkiem osobistym i zapytuje, czy spadkobiercy osoby, która zaciągnęła zobowiązanie odpowiedzialni są za ten podatek.

Wzmianka o tym, że podatek od wzbogacenia wojennego jest podatkiem osobistym, a nie rzeczowym, nie zwalnia spadkobierców osoby, która zaciągnęła zobowiązanie, będące obecnie podstawą wymiaru podatku od wzbogacenia wojennego, od obowiązku zapłacenia podatku. Z chwilą odziedziczenia spadku zobowiązanie spadkodawcy stało się zobowiązaniem spadkobiercy i podlega opodatkowaniu, jako osobiste zobowiązanie spadkobiercy. Umieszczenie tej wzmianki o osobistym charakterze podatku od wzbogacenia wojennego ma ten skutek praktyczny, że podatek nie podlega odliczeniu od przychodu przy wymiarze podatku dochodowego. (Gr.)

Przechowywanie ksiąg

EŁK — KONSKIE, zapytuje przez jaki okres przechowuje się księgi handlowe i dokumenty.

Księgi handlowe, tj. księgi prowadzone zgodnie z zasadami Kodeksu Handlowego przez kupców rejestrowych, muszą być przechowywane wraz z dokumentami i korespondencją handlową przez lat 10. Okres ten liczy się od końca roku kalendarzowego, w którym w danej księdze został ujawniony ostatni zapis. Powyższą zasadę ustala art. 56 Kodeksu Handlowego. Natomiast księgi uproszczone wraz z dokumentami oraz dokumenty, na podstawie których podatnik wnosi zapisy do ksiąg podatkowych, należy przechowywać przez lat 6, licząc od końca okresu rachunkowego. Taką zasadę zawiera § 22 rozporządzenia o księgach handlowych (Rozporządzenie Ministra Skarbu z dnia 30.XI. 1946 r. — Dz. U. R. P. Nr 65 z roku 1946, poz. 365). Na resztę pytań odpowiemy w następnym numerze OTG (Gr.)

Odsetki za zwłokę

S. W. — PLESZEW, otrzymał zawiadomienie z urzędu skarbowego, że na skutek mylnego uznania jego konta przez urząd skarbowy powstała należność z tytułu podatku obrotowego za r. 1946 w sumie 1.666,— zł. Urząd Skarbowy zażądał zapłaty odsetek za zwłokę w sumie 334,— zł. Czytelnik nasz zapytuje, czy żądanie urzędu skarbowego żądania odsetek jest słuszne?

Odsetki za zwłokę pobiera się od zaległości podatkowych. Zaległością zaś jest należność podatkowa nie uiszczona w terminie płatności (art. 7 dekretu o zobowiązaniach podatkowych). W myśl art. 127 dekretu o postępowaniu podatkowym decyzja ustalająca wysokość zobowiązania podatkowego, czyli nakaz płatniczy, powinien ustalać termin wykonania zobowiązania, czyli termin płatności. Jeżeli podatnik zapłacił sumę objętą nakazem płatniczym w terminie wskazanym w nakazie — to zdaniem naszym, nie ma podstaw do tego, aby pobierać od niego odsetki za zwłokę, jeżeli następnie okaże się, że podatek został przez urząd skarbowy mylnie obliczony. (Gr.)

Lokal przemysłowy

M. GREGCZEK — ŁOMZA zapytuje, czy istnieje możliwość przedłużenia terminu użytkowania lokalu wytwórni wód gazowych, który nie odpowiada wymogom technicznym.

Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 11.VII.1947 r. o dozorze nad wyrobem i obrotem napojami chłodzącymi, gazowymi określa cały szereg warunków, jakim odpowiadać muszą wytwórnie wód gazowych. Te warunki zostały podyktowane względami zdrowia publicznego. Rozporządzenie zawiera przepis, że w stosunku do wymagań lokalowych i urządzeń wodociągowo -kanalizacyjnych w stosunku do istniejących już wytwórni Starostwo może stosować ulgi, jednak nie dłuższe niż 2 lata po wejściu w życie rozporządzenia. Rozporządzenie weszło w życie 8 sierpnia 1947 roku, wobec czego po upływie 2 lat, to jest po dniu 8 sierpnia 1949 r. Starostwo nie ma już prawa dalszego udzielania ulg i musi przestrzegać, aby lokal wytwórni wód gazowych odpowiadał wymogom rozporządzenia. (Gr.)

ZAGADNIENIA SOCJALNE

Rozwiązanie umowy o pracę

Podajemy poniżej kilka tez Sądu Najwyższego w sprawie rozwiązania umowy o pracę:

1) Ustanowiony w rozporządzeniu o umowie o pracę pracowników umysłowych **zakaz wypowiedzenia umowy o pracę w okresie choroby pracownika** — odnosi się do zwykłego wypowiedzenia z zachowaniem okresu wypowiedzenia; przepis ten nie dotyczy wypowiedzenia z ważnej przyczyny. W tym ostatnim przypadku umowa może być rozwiązana nawet w czasie choroby pracownika (S. N. 119/45).

2) **Wypowiedzenie dokonane nie w końcu miesiąca**, poprzedzającego okres wypowiedzenia, lecz w dniu pierwszym następnego miesiąca nie uważa się za niebyłe, lecz okres wypowiedzenia rozpoczyna się o miesiąc później. Jeżeli więc pracownikowi wypowiedziano umowę o pracę w dniu 1.XII, na koniec lutego, to pracownikowi służy roszczenie o wynagrodzenie również za miesiąc marzec (S. N. 1186/45).

3) **Uzyskanie przez pracodawcę anonimowego doniesienia** o tym, że pracownik popełnił czyn, mogący stanowić ważną przyczynę do niezwłocznego rozwiązania umowy o pracę, nie jest jeszcze uzyskaniem przez pracodawcę wiadomości o istnieniu tej ważnej przyczyny do rozwiązania umowy. Dopiero upewnienie się pracodawcy, że pracownik zarzucany mu czyn popełnił można oceniać jako uzyskanie wiadomości o istnieniu ważnej przyczyny do rozwiązania umowy (S. N. 62/47).

4) Okoliczność, że **pracodawca nie zarządził zbadania zdrowia pracownika przed przyjęciem go do pracy** i że wskutek tego został on użyty do zbyt ciężkiej ze względu na jego zdrowie pracy — nie stanowi wykroczenia, uzasadniającego odpowiedzialność pracodawcy. Odpowiedzialność ta byłaby w tym tylko przypadku uzasadniona, gdyby choroba, na którą zapadł pracownik i jego niezdolność do pracy zostały wywołane niezastosowaniem przez pracodawcę odpowiednich środków ochronnych, mających zapobiegać naruszeniu zdrowia pracowników (S. N. 65/45). (Gr.)

Ogłoszenie ustawy o urlopach dla pracowników

W nr 47 Dziennika Ustaw pod pozycją 365 został ogłoszony jednolity tekst ustawy z dnia 16.V.1922 r. o urlopach dla pracowników, zatrudnionych w przemyśle i handlu, uwzględniający wszystkie zmiany wprowadzone do ustawy od czasu jej wydania do chwili obecnej.

SZKOLNICTWO ZAWODOWE

2-letnie Studium Księgowości, Planowania i Admin. Gospodarczej Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi

W ogólnej gospodarce narodowej Łódź i okręg łódzki ma poważną rolę do spełnienia. Województwo łódzkie, położone centralnie w stosunku do innych województw, wybitnie uprzemysłowione, z rozwiniętym handlem, transportem, bankowością, z licznymi przedsiębiorstwami usługowymi, zajmuje i zająć musi w przyszłości ważne stanowisko w planie gospodarczego rozwoju całego państwa. Dlatego w Łodzi i okolicy kształcenie zawodowe pracowników ma dominujące znaczenie wśród innych zadań, jakie sobie Państwo w chwili obecnej stawia w postępie gospodarczym. Potrzeba nam dzisiaj i w najbliższej przyszłości wielu wykwalifikowanych zawodowców do przemysłu, administracji, handlu, spółdzielczości, usług, bankowości, transportu. Plan 6-letni przewiduje bardzo wybitny rozwój poszczególnych dziedzin gospodarki narodowej. Wzmożone tempo postępu ekonomicznego musi pociągnąć za sobą wzrost zatrudnienia zawodowców.

W planie 6-letnim przewiduje się poważny rozwój sieci szkół administracji gospodarczej w poszczególnych województwach. W rozwoju szkół zawodowych wspomaga akcję państwową i samorząd gospodarczy, który wśród innych zadań obejmuje również akcję szkolenia zawodowego młodzieży i osób dorosłych. Izby Przemysłowo-Handlowe w swych statutach uwzględniają kształcenie dorosłych i młodocianych w szkołach przemysłowych i administracyjno-handlowych i przeznaczają poważne kwoty na szkolenie zawodowe.

Akcja szkolenia i doskonalenia zawodowego prowadzona przez Izbę Przemysłowo-Handlową w Łodzi obejmuje kształcenie młodzieży w Średniej Szkole Handlowej oraz dorosłych na szeregu Kursach Administracyjno-Przemysłowych i na Studium Księgowości, Planowania i Administracji Gospodarczej.

Sam program Studium wskazuje jak dalece jest ono związane z administracją gospodarczą przemysłowego okręgu łódzkiego, z jego życiem i potrzebami. Jest to szkoła zawodowa kształcąca i doskonaląca czynnych pracowników administracji w zakresie skomplikowanych zagadnień gospodarczych.

Studium nie tylko dokształca i pogłębia wiedzę zawodową pracowników przedsiębiorstw gospodarczych, ale wpływa na współżycie pracownika z własnym zawodem i otaczającym go światem. Studium, kształcąc zawodowo daje szeroki horyzont myślowy, inicjatywę, możność wydobycia ze słuchacza jego zdolności twórczych i wytwórczych.

Studium jest dwuletnie i składa się z jednorocznego Studium wyższego i jednorocznego Studium niższego, przy czym każde Studium stanowi osobną całość. Wykłady odbywają się w godzinach wieczornych.

Na Studium wyższe przyjmowani są absolwenci Studium niższego oraz kandydaci, posiadający średnie wykształcenie i długoletnią praktykę zawodową. Studium wyższe ma na celu przygotowanie słuchaczów do samodzielnej pracy w zakresie księgowości wraz z bilansowaniem, techniki planowania, kalkulacji i sprawozdawczości oraz kontroli ekonomicznej.

Na Studium niższe przyjmowani są kandydaci posiadający praktykę biurową i ukończone conajmniej 18 lat życia. Studium niższe ma na celu nauczanie słuchaczów prowadzenia księgowości, przygotowanie do pracy w zakresie administracji przedsiębiorstw oraz planowania gospodarczego.

W dniu 12 września rb. rozpoczęto nowy drugi szkolny rok szkolny na Studium. 264 słuchaczów Studium, rekrutuje się z pracowników księgowości, planowania, kontroli i statystyki państwowych przedsiębiorstw przemysłowych, urzędów, instytucji samorządowych i partii politycznych.

Studium daje im praktyczne wiadomości, pozwalające stanąć na poziomie wymaganym przez rozwijające się życie. Poza wiadomościami praktycznymi podwyższającymi umiejętność i zręczność w wykonywaniu pracy daje przygotowanie teoretyczne, pozwalające na orientację w wykonywaniu czynności zawodowych.

Politechniki kształcą personel techniczny, wyższe uczelnie handlowe i ekonomiczne przygotowują młodzież do zawodów związanych z administracją obrotu gospodarczego w formie wymiany.

W tych warunkach stanęliśmy wobec konieczności uzupełnienia luk w kształceniu sił kwalifikowanych, tym bardziej, że unarodowiony przemysł wymaga o wiele dokładniejszej kontroli i rachunkowości oraz planowania niż przemysł dawny.

Potrzeby te Studium Księgowości, Planowania i Administracji Gospodarczej Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi stara się realizować przez pogłębianie wiadomości fachowych pracowników administracji gospodarczej, zatrudnionych w przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych wszystkich sektorów, dając mocne podstawy do pracy w księgowości, kalkulacji, statystyki w przedsiębiorstwie, planowaniu i kontroli finansowej.

E. DUCH

Z życia Izb, Związków i Zrzeszeń

KONFERENCJA W SPRAWIE CENTRALI HANDLU ZAGRANICZNEGO

Dnia 13 września b. r. odbyła się w gmachu Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie konferencja mająca na celu przedyskutowanie zasad organizacyjnych i zakresu działalności Centrali Handlu Zagranicznego „Pantex" oraz współpracy z organizacjami przemysłu i handlu prywatnego.

W obradach, którym przewodniczył Dyrektor Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, mgr M. Szyszkowski, udział wzięli przedstawiciele P. K. P. G., Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, Komisji Organizacyjnej C. H. Z. „Pantex", Zrzeszenia Eksporterów i Importerów R. P., Ogólnopolskiego Zrzeszenia Prywatnego Przemysłu Drobnej Wytwórczości Różnej oraz Centrali Prywatnego Przemysłu Konfekcyjnego i Skórzanego.

W obszernej dyskusji omówiono projekt organizacji C. H. Z. oraz jej współpracy z samorządem gospodarczym, przemysłem i handlem sektora prywatnego, jak również zagadnienia związane z finansowaniem obrotów zagranicznych.

Dla bliższego i bardziej szczegółowego rozpracowania powyższych zagadnień zapowiedziane są następne tego rodzaju konferencje, które mają się odbyć w najbliższym czasie. (J. K.)

KONFERENCJA — DYREKTORÓW ZRZESZEŃ P.P.M.

W dniu 26.IX.1949 r. w I.P.H. w Warszawie odbył się Zjazd Dyrektorów Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Młynarskiego, na którym, omówiono m. in. aktualną obecnie sprawę reorganizacji Związku i Zrzeszeń P.P.M. oraz kwestię podwyżki opłat przemiałowych. (ew)

KURS ADMINISTRACJI GOSPODARCZEJ

Izba Przemysłowo - Handlowa we Wrocławiu organizuje sześciomiesięczny kurs, którego program obejmuje wykłady: księgowości, analizy bilansów, planowania, kalkulacji, sprawozdawczości, statystyki, matematyki gospodarczej, biurowości, prawa podatkowego i prawa przedsiębiorstwa oraz nauki o Polsce Współczesnej.

Wykładowcami będą profesorowie Uniwersytetu i WSH we Wrocławiu. Wykłady odbywać się będą w godzinach wieczornych 4 razy tygodniowo. Dyrektorem pedagogicznym kursu jest prof. dr Adam Lesław.

Informacji udziela i zapisy przyjmuje Sekretariat kursu oraz Referat Szkolenia Zawodowego Izby Przemysłowo-Handlowej we Wrocławiu, ul. Kościuszki 34, II p., tel. 34-49.

J. T.

KURS PRZESZKOLENIOWY

Ze względu na brak odpowiednich fachowców, Związek Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Mineralnego i Materiałów Budowlanych w porozumieniu z Wydziałem Szkolnictwa Zawodowego IPH w Warszawie postanowił uruchomić kurs przeszkoleniowy dla pracowników wytwórni szkła-nych w zakresie obróbki szkła laboratoryjnego.

Rozpoczęcie kursu przewidywane jest na 15.XI br. Obliczony na okres 2 — 3 lat, kurs składać się będzie z dwóch części:

1. teoretycznej, prowadzonej drogą korespondencyjną,
2. praktycznej, prowadzonej indywidualnie w wytypowanych zakładach pracy.

KURS STATYSTYCZNY

W związku z koniecznością ujednolicenia i usprawnienia sprawozdawczości przemysłowej na wniosek lokalnej Komisji Kształcenia Zawodowego referat Szkolenia Zawodowego Izby Przemysłowo - Handlowej w Częstochowie zorganizował 16-godzinny kurs statystyczny, mający na celu podniesienie poziomu sprawozdawczości dla GUS, do której jest obowiązany prywatny przemysł wszystkich branż.

Kurs został zorganizowany dla prywatnego przemysłu z terenu Częstochowy i powiatu. Na kurs zapisało się 121 osób. Wykłady odbywały się w godzinach wieczornych w auli WSAH (H.H.)

Wśród wydawnictw

Każda wyższa uczelnia legitymuje się ze swej pracy nie tylko ilością udzielonych przez siebie dyplomów, ale w równej co najmniej mierze wartością prac, jakie zostały dokonane przez jej profesorów i wychowanków.

Dlatego też z zainteresowaniem wzięliśmy do ręki dwie prace, wydane przez Zakład Skarbowości Uniwersytetu im. M. Kopernika w Toruniu, mianowicie:

dr Z. Jaśkiewicz „Przebudowa podatku dochodowego w Polsce powojennej". Toruń, 1949, str. 139,

inż. M. Niesiołowski „Polski Monopol Solny", Toruń, 1949, str. 141.

Niektóre uwagi można poczynić wspólnie dla obu wydawnictw: obydwa otrzymały staranną szatę zewnętrzną, obydwa pisane są prostym, poprawnym językiem, obydwa wreszcie zaopatrzone zostały w przedmowy prof. dra L. Kurowskiego, które to przedmowy zresztą są zanadto — jak nam się wydaje — recenzjami książek (zwłaszcza, jeśli chodzi o „Polski Monopol Solny"), a nie właśnie... przedmowami.

Praca dra Z. Jaśkiewicza wykazuje niewątpliwie pewne ambicje teoretyczne. Żałować należy, że autor nie poszedł bardziej w tym kierunku i że w związku z tym nie rozwinął teorii dochodu. Żałujemy tego, gdyż autor wykazuje zdolność poprawnego rozumowania i jasnych sformułowań. W zamian — jeśli można mówić o zamienności w tej sprawie — autor wysunął kilka sugestii natury praktycznej dla prawodawcy. W sumie — pożyteczna książka.

Zgoła inny charakter ma praca inż. M. Niesiołowskiego. Jest to praca o charakterze przede wszystkim informacyjnym, a okoliczność, że autor jest z wykształcenia również technikiem spowodowała zapewne, że praca jest jednocześnie i techniczna i gospodarcza, ze szkodą, jak nam się wydaje, dla obu dziedzin. Jako źródłowy informator praca jest niewątpliwie wartościowa. (a)

Mgr. Stefan Kępski

zaprzysiężony rzeczoznawca księgowości przy Izbie Przem.-Handl. i Sądzie Okręgowym w Warszawie.

NADZORY, BILANSE, EKSPERTYZY i t p. PRACE

Warszawa, Kopernika 4 m. 9 godz. 8-10

Czy zamówiłeś już książki?

Wyciąć, wypełnić, zakopertować i wysłać

Do
Gospodarczego Instytutu Wydawniczego
Izb Przemysłowo-Handlowych
WARSZAWA XI
ul. Florii 3

Stempel firmy

Prosimy o wysłanie za zaliczeniem pocztowym nast. książek:

.... egz. „Ustalanie Cen Produkcyjnych" po zł 500.— egz.
.... egz. „Nowe przepisy podatkowe" po zł 700.— egz.
.... egz. „Klasyfikacja branżowa" po zł 160.— egz.
.... egz. „Żegluga śródlądowa i spław" po zł 580.— egz.

podpis i stempel

W drodze na miejsce pracy...

Pracownicy Samorządu Gospodarczego — spełnili swój obowiązek wobec Stolicy

W dniu 28 września br. — na apel dyrektora Izby P.-H. jako Koordynującej, mgr. M. Szyszkowskiego oraz Komitetu Odbudowy m. st. Warszawy przy IPH — stanęli do ochotniczego odgruzowania Muranowa pracownicy Izby Przemysłowo-Handlowej, Związków Zrzeszeń, Ogólnopolskich Zrzeszeń, Central Przemysłu, Gospodarczego Instytutu Wydawniczego i Redakcji OTG.

Ogółem pracowało 250 osób. Wydobyto wg. prowizorycznych obliczeń około 170 m. sześciennych cegieł, tj. około 210 cegieł na osobę. Wśród wszystkich ochoczo pracujących osób — wyróżnili się ob. ob. Z. Głowacka (IPH), H. Zbyszyński (CHT), Z. Braycewska (Zw. Impreg. Bud.), J. Bielska (ZZ. Chem.), Z. Mieleuszny (IPH), T. Kowalewski (O. Z. Konf.), Z. Widulińska (GIW) i... wielu innych, których nie sposób wymienić.

Cała, pod kierownictwem ob. ob. Czerniawskiego i Jeziorowskiego (z IPH) — przeprowadzona praca miała charakter zbiorowego wysiłku i dosłownego „dołożenia cegiełki" do wielkiego dzieła odbudowy Stolicy.

Praca szła sprawnie i ochoczo..

Cegły wydobywano z rumowisk, oczyszczano i układano

Foto ew—OTG

Czy zarejestrowałeś już swoje przedsiębiorstwo ?

Rejestracja wszystkich przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych i usługowych trwa do 10. X. 1949 r.

Szczegóły patrz w obwieszczeniach (por. OTG nr. 25 str. 6)

REDAKCJA I ADMINISTRACJA
Warszawa, Flory [illegible]
tel. 8-54-70, 8-61-56, 8-66-30
Redaktor przyjmuje od 11 — 13
Oddział w Poznaniu, Mickiewicza 31
tel. 5-18-62, 23-65/6
Oddział w Gdyni, ul. Pułaskiego 6, tel. [illegible]0-80
Oddział w Szczecinie, Al. Niepodległości 40
tel. 23-85
Redakcja rękopisów nie zwraca.

Redaguje: Komitet Redakcyjny
Wydawca: Gospodarczy Instytut Wydawniczy [illegible] Przemysłowo-Handlowych
Konto P. K. O. [illegible]

Prenumerata miesięcznie [illegible] — półrocznie 900.— rocznie 1.800 zł

CENNIK OGŁOSZEŃ:
1/1 strony 70.000 zł 1/2 str. 3[illegible].000 zł 1/4 str. 8[illegible] zł
Ogłoszenia wyrazowe 100 zł za milimetr szerokości 1 łamu (kolumna ma 3 łamy)
w tekście o 25 % drożej

Drukarnia: Spół. Wyd. „Wydawnictwo Ludowe" W-wa, Skolimowska

B-80296